المنافسة و حرية المبادلات

باسكال سالان

ترجمة : محمد تملدو

مراجعة : عزيز مشواط



باسكال سالان
المنافسة و حرية المبادلات
ترجمة : محمد تملدو
مراجعة : عزيز مشواط

Concurrence et liberté des échanges

====================

المنافسة وحرية المبادلات

تأليف: باسكال سالان

الطبعة العربية الأولى 2019

==



المركز العلمي العربي للدراسات والأبحاث الإنسانية

مؤسسة بحثية علمية عربية تأسست من طرف ثلة من الباحثين بغية المساهمة في إغناء الحركية البحثية في العالم العربي. ويأتي تأسيس هذا المركز في سياق التحولات التي تشهدها البنى المجتمعية في العالم العربي، وهي تحولات تتطلب المواكبة بالدرس والنقد والتحليل. كما يهدف المركز إلى تطوير ونشر المعارف الإنسانية والاجتماعية في العالم العربي، والمساهمة في النقاش العام وتقديم أفكار جديدة ومقترحات لصناع القرار والباحثين، مستلهمين المعارف الإنسانية والنماذج والتجارب الناجحة على الصعيد العالمي.

www.arab-csr.org

المنافسة وحرية المبادلات

باسكال سالان

المنافسة وحرية المبادلات

ترجمة محمد تملدو

مراجعة عزيز مشواط



الفهـــــرس

مـــــدخل

أي شيء يدفعنا لأن نجمع، بين دفتي مؤلف واحد، بين موضوع المنافسة، وموضوع حرية المبادلات؟ إن لهذا الجمع في اعتقادنا، أكثر من مبرر. ذلك أننا من جهة، أمام مفهومين محوريين لعملية إدراك حقيقة اشتغال المجتمعات الإنسانية، ثم، إننا من جهة أخرى، أمام مفهومين مرتبطين فيما بينهما ارتباطا قويا.بل إننا قد نذهب إلى حد الاعتقاد، كما سنرى ذلك، في ما بعد، بأنه من المستحيل أن نستبطن حقيقة ماهية المنافسة، إذا نحن لم نرجع، في سبيل ذلك، إلى مفهوم الحرية. ومن ثمة، يمكن اعتبار حرية المبادلات، بمثابة توسيع لدائرة ممارسة المنافسة ومجالها.لذلك، فنحن نرى، أنه بالرغم من كون المفهومين يشكلان جزئين منفصلين، داخل مؤلفنا هذا، إلا أن هناك استمرارية فعلية وحقيقية في تحليل هاتين الظاهرتين. مما يجعل من المستحيل، فهم أحد الجزأين، دون الإحالة على الجزء الآخر.

فسواء تعلق الأمر بالمنافسة، أو تعلق بحرية المبادلات، فكلاهما يعرفان تداولا كبيرا. كما أنهما يتعرضان، في ذات الوقت، إلى انتقادات شديدة، ويثيران تخوفات مستمرة، سنعمل جاهدين، في هذا الكتاب، على تبديدها وكشف حقيقتها. وإننا نأمل أن نتجاوز مجرد التفكير في هذين الظاهرتين، للوصول إلى المساهمة في تقديم أجوبة مقنعة، على الإشكالات الكبيرة التي تطبع حياتنا العملية.

الكتاب الأول

المنافسة

تــقديم

"المنافسة"، مفهوم كثير التداول في الحياة اليومية، فنحن نستعمله في مجال التنافس الرياضي أو في مجال المنافسة على التحصيل، أو بالنسبة لمجال المقاولات المتنافسة من أجل فتح أسواق جديدة، أو حتى بالنسبة لرجال السياسة، حينما يواجه بعضهم البعض من أجل التنافس على الظفر بالمواقع والمناصب.

من شأن تحليل ظاهرة المنافسة أن يلعب دورا جوهريا داخل النظرية الاقتصادية في مجملها. ذلك أن كيفية اشتغال الأسواق، تختلف بحسب الحالة التي تكون فيها هذه المنافسة متواجدة داخلها، وبين الحالة التي تكون فيها هذه المنافسة منعدمة.

و مع ذلك، يبقى علينا أن نعرف كيف نقوم بتحديد هذه المنافسة وتعريفها. ويجدر بنا في هذا الصدد أن نشير إلى أن هناك نظرية تقليدية للمنافسة بمفهومها الخالص pûrوالتام الكمالparfait. مما يمكن أن نطلق عليه أيضا، نظرية "المنافسة الذراتية " نسبة إلى الذرة، على اعتبار أنها تقوم بتحليل المنتجين على أساس كونهم مجرد"ذرات" في واقع هو أشمل وأوسع منها في ذاتها .

ونفس هذه النظرية، تقوم بتحليل الاحتكار أو سوقة المنتجين أو التجار cartel، بالرجوع إلى حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال concurrence pûre et parfaite والقياس على أساسها، اعتبارا لكونها الحالة المجسدة للمستوى الأكمل والأقصى في النجاعة. وتحظى النظرية التقليدية بتواجد يكاد يكون مهيمنا، داخل الكتب وفي جزء كبير من الأدبيات الاقتصادية.وهي بالإضافة إلى ذلك، تشكل مصدر إلهام لما يطلق عليه "سياسة المنافسة "، على سبيل المثال.

ومع ذلك،فإنها تظل نظرية قابلة للطعن، كما سنوضح ذلك فيما سيأتي من صفحات هذا الكتاب. ومن الغريب، فعلا، أن نلاحظ أن المفهوم المتداول في حياتنا اليومية للمنافسة، هو الذي يعطي الرؤية الصحيحة لمدلولها الحقيقي.في حين، نجد أن النظرية التقليدية، إنما تقوم على نوع من البناء المعياري، لا يتوفر على ما يكفي من القدرة على شرح الواقع. مما يدعو إلى حتمية بلورة مفهوم جديد للمنافسة، ضمن النظرية الاقتصادية. و يتعلق الأمر هنا بمفهوم المنافسة الحرة، أي تلك التي تتمثل في إمكانية الدخول الحر إلى سوق من الأسواق. وإن من شأن هذا المفهوم، أن ينتج تمثلا مختلفا تماما لما نسميه الاحتكارات والسَّوْقَات cartels التجارية والإنتاجية القادرة، بحسب خصوصياتها الذاتية، أن تلعب دورا سلبيا أو أن تلعب عكس ذلك دورا إيجابيا، من خلال استجابتها للاحتياجات الخاصة التي تعبر عنها الأسواق، أو من خلال بناء عوامل أساسية للابداع والتطور الاقتصادي.

الفصل الاول

النموذج التقليدي للمنافسة

بالنظر لما تكتسبه النظرية التقليدية للمنافسة من أهمية، على اعتبار كونها بمثابة النموذج المحوري للنظرية الاقتصادية من جهة، وباعتبار كونها، من جهة أخرى، مرجعا للقرارات السياسية، فإنه من الأهمية بمكان، أن نعمل على تعقب تداعياتها الأساسية، وتحديد فرضياتها الحتمية. إلا أن هذه النظرية في واقع الأمر، تتجاوز مجرد التحليل البسيط لحالة من حالات المنافسة. إنها تتحول إلى نظرية معيارية théorie normative من خلال إعطائها الدليل على أن من شأن تحقيق المنافسة، أن يؤدي حتما بالاقتصاد، إلى بلوغ مستوياته القصوى في النجاعة.

I- خصائص المنافسة الذراتية

إن لكل متاع bien من الأمتعة سوقا يقابله داخل اقتصاد قائم على المبادلة. وهذا السوق، عبارة عن فضاء مجرد، تتواجه فيه العروض والطلبات، بالنسبة لكل متاع. و عن هذه المواجهة، التي تجري بين العروض وبين الطلبات، ينتج سعرما، سنطلق عليه سعر التوازن prix d'équilibre على اعتبار كونه سعرا يعبر عن أماني ورغبات عارضي هذا المتاع وطالبيه في ذات الوقت.

وحينما تتوفر المنافسة داخل سوق من الأسواق، يكون سعر المتاع المعني موحدا في سائر أرجاء هذه السوق، بحيث نجد أن سعر القنطار من القمح مثلا، هو نفس السعر أينما توجهنا داخل سوق القمح. إنه قانون السعر الأوحد، la loi du prix unique، الناتج عن فرضيات بسيطة، تتعلق بسلوكيات الفاعلين الاقتصاديين. وهو قانون يستبطن، بشكل عام، قدرة الأفراد، عارضين كانوا أم طالبين، على مقارنة الأسعار. فالطالب يسعى إلى الحصول على السعر الأكثر انخفاضا، إذا أمكنه ذلك، والعارض يسعى إلى الحصول على السعر الاكثر ارتفاعا، إذا أمكنه ذلك. و إذا حدث أن عرض أحد المنتجين متاعا من الامتعة بسعر يفوق السعر المقترح من طرف العارضين الاخرين، فإنه لن يتمكن من بيع بضاعته. وبالتالي، يتحتم عليه، إن هو أراد أن يستمر في السوق، أن يوازي سعره مع سعر " منافسيه". وبشكل مماثل تماما، يتحتم على من يكون سعره منخفضا عن سعر" منافسيه"، أن يتحفز بالرفع منه، أو عند الاقتضاء الزيادة في الكميات المعروضة، وبالتالي مضاعفة أرباحه. وهكذا نجد أننا، بمجرد طرحنا للفرضية البسيطة القائلة،

بأن الأفراد الفاعلين في سوق من الأسواق، قادرون على القيام بمقارنة الأسعار و تقدير مصلحتهم الخاصة، نكون قد سلمنا بأن ذلك يؤدي إلى السعر الأوحد لنفس المتاع.

فتحقيق سعر أوحد، إذن، يتوقف على وجود عدد من المنتجين "في وضعية المنافسة " أي في وضع تكون فيه منتوجاتهم قابلة للمقارنة فيما بينها من جهة، و قابلة، من جهة أخرى، لأن تعتبر من طرف الزبناء، متماثلة فيما بينها تمام التماثل. ومع ذلك، يبقى علينا أن نعرف متى يمكننا أن نتحدث عن وجود منافسة؟ ولعل هذا هو الإشكال الذي يتحتم علينا أن نبحث له عن حل.

ومن أجل هذا المسعى، نشير إلى وجود ما يمكن أن نسميه "النظرية التقليدية للمنافسة "la théorie traditionnelle de la concurrence ، والتي يمكن أن نقف لها على صيغ مختلفة في العديد من الكراسات المخصصة للميكرو اقتصاد، مما يستوجب منا أولا، أن نتفق بشأنها على نوع من المسطرة الصياغية ذلك أننا سنرى فيما بعد، أن هذا التوصيف التقليدي المتداول باستمرار، وعلى نطاق واسع، إنما هو توصيف قابل للطعن. وعلينا، بالتالي، أن نميز بين المفهوم التقليدي للمنافسة، وبين المفهوم الذي سنعمل على تقديمه لاحقا، والذي سنطلق عليه اسم " المنافسة الحرة " la libre concurrence . إلا أن المقاربة التقليدية تتميز، فيما تتميز به، بكونها تستبطن، على وجه الخصوص، وجود عدد كبير من المنتجين ومن الطالبين . أي أن كل واحد من هؤلاء الذين يشكلون السوق، يمثل "ذرة" داخل هذه المجموعة المتمثلة في السوق، مما سيدفعنا، إذاك، إلى الحديث عن "المنافسة الذراتية" concurrence atomistiqueللتعبيرعن المفهوم التقليدي للمنافسة.

للتدقيق في هذا المفهوم التقليدي للمنافسة، تعالوا بنا نأخد على سبيل المثال، ذلك التعريف الذي قدمه جورج ستيكليرG. Stigler والذي يقول: " لا مجال لتعريف سوق تنافسية، بشكل ميسر، إلا في إطارسوق تامة الكمال marche parfait ،أي سوق لا يخضع فيها سعر بضاعة ما لا لمشتريات شخص واحد منها ولا لمبيعاته منها. أو لنقل، بعبارة أخرى، سوق تكون فيها مرونة العرض بالنسبة لكل مشتر، مرونة لا متناهية، وتكون فيها مرونة الطلب بالنسبة لكل بائع،مرونة لا متناهية".

للتذكير، فإن المرونة السعرية elasticité-prix تعَرف بكونها العلاقة بين تغير الكمية، المطلوبة أو المعروضة، في مقابل تغير السعر. و من ثمة، فإن القول بأن مرونة الطلب غير متناهية ، إنما هو بمثابة القول بأن أي تغيير في السعر يصبح

غير ممكن (فكل تغيير، مهما بلغت دقته و صغر حجمه، معرض لأن يحدث تغييرا لا متناهيا في الكميات المعروضة). وبالتالي، فإننا نجد في تعريف جورج ستيكلير، أن المنافسة، إنما تكون موجودة حينما نكون في حالة يستحيل معها أن نفرق بين منتج معين و بين باقي المنتجين الآخرين، وهنا تكون المنافسة،بالفعل، من النوع الذراتيatomistique.

وإذا نحن اعتمدنا هذا المفهوم للمنافسة، فإن أي سوق من الأسواق لن يكون تنافسيا إلا إذا كان متصفا بالكمال التام parfait. وبهذا الصدد، تعالوا بنا نتخيل أن عددا من الخبازين، يتواجدون في جهة معينة، وأن كلا منهم ينتج صنفا فريدا من الخبز، في غاية من الكمال والإتقان. و هو بالتحديد خبز يزن كيلوغراما واحدا،عند جميع منتجيه، و مذاقه،و شكله، و مدة حفظه، وسريان صلاحية استهلاكه، متساوية كلها لدى الجميع. مما يدفعنا، والحالة هذه، إلى أن نعتبركل هذه الأشكال من الخبز، على اختلافها، قابلة لأن يعوض بعضها بعضا، ويحل بعضها محل بعض، سواء فيما يتعلق بخصوصياتها الشكلية، أو حتى فيما يخص جانبها الذاتي، أي قدرتها على الاستجابة لحاجيات المستهلكين المفترضين للخبز. وتعالوا بنا نتصور، من جهة أخرى، أن طبيعة التنقل في هذه الجهة تتصف بنوع من الصعوبة، وأن السكان فيها يعيشون في وحداث سكانية صغيرة ومعزولة عن بعضها البعض، وإن إيصال المعلومة المختلفة المتعلقة بسعر الخبز، سيكون بالتالي، جد محدود الانتشار، ناهيك عن إمكانية نقل الخبز من مكان إلى آخر. في هذه الحالة، يمكن القول، بأن هذه الأشكال المختلفة من الخبز، لا يمكن اعتبارها قابلة لأن تعوض بعضها البعض، أو يحل بعضها محل البعض، من وجهة النظر الاقتصادية. ذلك أن الخبز المنتج في النقطة A له خصوصيته الدقيقة، مما يسمح للخباز الذي ينتجه، أن يطلب، عند الاقتضاء، سعرا مختلفا عن السعر الذي يطلبه الخباز المتواجد في النقطة B. فالتعريف "الذراتي" يقود إذن، إلى اعتبار التنافسية منعدمة، حالما تكون إمكانية توفر حالة تسجيل الفارق المميز différenciationبين المنتوجات والأمتعة متوفرة. وسيأتي مجال آخر، نعود فيه لاحقا إلى الارتباط الذي يمكن أن يوجد بين حالة تسجيل الفارق المميزوبين حالة المنافسة . وكيفما كان الحال، فإننا سنسجل هنا الفكرة القائلة بأن الخصوصيات الشكلية للمنتوجات والأمتعة، ليست وحدها التي تكسبها الأهمية، بل لعلها خصوصياتها الذاتية والاقتصادية بالأحرى،هي ما يضفي عليها الأهمية الحقيقية. ذلك أنه بمجرد أن يتمثل شخص واحد أو عدة أشخاص منتوجين، على أنهما مختلفين، اعتبارا للاستعمالات التي ينوون تخصيصها لهذين المنتوجين، يصبح تسجيل الفارق المميز différenciation أمرا حاصلا بالفعل، ويصبح هذان المنتوجان مختلفين فعلا.

فالمنافسة الذراتية، لا يمكن أن تتمحور إلا داخل سوق متصفة بالكمال التام، أي سوق تتوفر لها أسباب التواصل الكامل والمتقن، وتضمن، بالتالي، وحدة السعر، بالنسبة للمواد القابلة لأن يعوض بعضها البعض، ويحل محله بشكل تام الكمال. وترى هذه النظرية التقليدية للمنافسة، أن كل سوق تنافسي إنما هو سوق تام الكمال بالضرورة، وأن كل سوق تام الكمال، ليس سوقا تنافسيا بالمرة. ذلك أنه لكي يصبح كذلك، أي أن يصبح، بحسب التوصيف اللغوي المعتاد، في حالة المنافسة التامة الكمال، فلابد من إضافة سمات أخرى خصوصية.

إن النظرية التقليدية تطرح على نفسها، بشكل طبيعي، سؤال الشروط اللازمة لتوفير حالة المنافسة، أي تلك الشروط التي تحقق لها وحدة السعر داخل السوق، والتي تحول دون أن يقدم منتج من المنتجين على تحديد سعر مخالف لسعر المنافسين له على نفس المنتوج. وبالرغم من أن لائحة هذه الشروط تختلف من كاتب لآخر، إلا أنها تتوحد حول العناصر التالية :

- توفر معلومة تامة الكمال، بطبيعة الحال.
- وجود عدد كبير من الباعة ومن المشترين. لكل منهم "حجم اقتصادي" أضعف قياسا مع الآخرين.
- منتوج متجانس...produit homogene
- منتوج قابل للقسمة produit divisible

والظاهر، أن هذه اللائحة من الشروط، التي يجمع عليها أغلب المؤلفين، تبدو فارضة لنفسها إذا ما نحن ربطناها بالاشتغال الأساسي للنظرية التقليدية. ذلك أن التنافسية إنما تحددها طبيعتها " الذراتية"، على اعتبار أن تمثيلية البائع الواحد أو المشتر الواحد، لا تشكل قيمة تذكر قياسا مع نموذج سوق منتوج من المنتجات . فوجود عدد كبير من الباعة، وعدد كبير من المشترين، يلعب دورا في غاية الأهمية داخل النظرية التقليدية للمنافسة. ولكنه لا يكفي وحده. بل لابد، إلى جانب ذلك، أن يتوفر في المنتوجات المتبادلة فارقا يميز بعضها عن بعض، مما تلغى معه حالة متاع غير قابل للقسمة، وذي حجم اقتصادي كبير. و لابد أيضا أن تكون المعلومة المتعلقة بها معلومة تامة الكمال. وبالتالي، فإن لائحة الشروط الواجب توفرها من أجل أن تكون هناك منافسة ذراتية، ليست،في الحقيقة، سوى نتيجة لهذه الفكرة القائلة بأنه لا يوجد مستهلك ولا منتج قادر على التأثير على السعر الذي يعطيه السوق لمنتوج ما. فحينما تكون المنتوجات غير متماثلة، فإن من شأن السلوك الصادر عن منتج هذا المنتوج الموسوم بالتغيير الطفيف عن غيره من المنتوجات القريبة من التماثل معه، أن يؤثر على هذا المنتوج بعينه .

ولنأخذ كمثال على هذا، كمية كيلوغرام واحد من القهوة العربية "أرابيكا"، ملفوفة بشكل أنيق وجذاب. فمما لا شك فيه، أن الراغبين في شراء هذا المنتوج كثيرون، إلا أن هناك منتجا واحدا لا غير. وهو لهذا السبب، يتمتع بهامش عريض من الحرية في تحديد السعر الذي يرغب في إعطائه لمنتوجه . والواقع أنه لا يليق بنا، أمام مثل هذه الحالة ، أن نتحدث عن سوق للقهوة بشكل عام، ولكن ، بالأحرى ، عن سوق "القهوة العربية الملفوفة بشكل أنيق وجذاب". وهذا لا يمنع من أن تحل بعض المنتوجات القريبة من هذا المنتوج محله، و أن يتعرض سعر المنتوج المختلف بعض الشيء عن المنتوجات الأخرى للتعثر في مساره التطوري المستقل. ذلك أنه لو ارتفع بشكل مبالغ فيه، فإن المشترين سيتخلون عن شرائه ويتوجهون إلى أحد المنتوجات البديلة الأخرى القريبة منه . وأيا كان الموضع، فإن طابع القابلية للقسمة الذي يتسم به هذا المنتوج يجعل احتمال وجود عدد أكبر وأقوى من المنتجين والمشترين احتمالا أكثر قوة. فحظوظ تواجد منافسة ذراتية في سوق للحبوب، أقوى من حظوظ تواجدها في سوق للمحطات النووية .

وتضمر النظرية التقليدية أن سوق المحطات النووية، وسوق طائرات النقل الضخمة مثلا، لايندرجان ضمن المنافسة الخالصة والتامة الكمال. إلا أن لهذه النظرية إضمارا آخر، لعله أكثر حساسية، أو على الأرجح، أكثر تهديدا للنظرية المعنية، كما سنرى ذلك، حيث أن التوصيف الذي نعطيه لخصوصيات متاع من الأمتعة، إنما هو توصيف وتعريف لا يخلو، بالضرورة من طابع اعتباطي تحكّمي، خصوصا وأن ذلك يتطلب التمييز بين خصوصيات هذا المتاع المظهرية الخالصة، caractéristiques physiques وبين خصوصياته الذاتية. وهكذا نجد أنه لو أن سكان جهة ما ، يشعرون بحساسية خاصة تجاه شخصية بعض الخبازين الذين يبيعونهم الخبز، فانهم سيجدون في خبز متماثل من حيث الخصوصيات المظهرية مع نفس الخبز الذي ألفوا شراءه من قبل، خبزا مختلفا فقط لأنه يباع من طرف خبازين آخرين. فهل لنا، والحالة هذه، أن نتحدث عن سوق للخبز، يتواجد به عدد كبير من الباعة، أم عن سوق الخبز في صنف A وخبز في صنف B الخ ....؟ ولما كانت عملية رسم حدود دقيقة لمتاع اقتصادي ما، وبالتالي، رسم حدود " لسوق" من الأسواق، من طرف ملاحظ خارجي، هي بالضرورة عملية ذات طابع اعتباطي، فان اتخاذ قرار بخصوص وجود عدد كبير من الباعة، يصبح بدوره قرارا اعتباطيا.

هناك شرط آخر، من شروط المنافسة، يرِد، على الأقل باستمرار، حتى لا نقول إنه يتكرر على الدوام، ويتعلق الأمر بحرية الولوج إلى السوق. ويرى دعاة المنافسة

الخالصة والتامة الكمال concurrence pure et parfaite، وعلى عكس ما سنرى لاحقا، أن أهمية هذا الشرط، لا تبرز إلا في الحالة التي يصبح فيها من الممكن ربطها بما يمكن اعتباره، يقينا، المعيار الأوحد، والمتمثل في وجود عدد كبير من المنتجين، وعدد كبير من الباعة. والواقع أننا نستطيع فعلا، أن نذهب إلى حد الاعتقاد، بأن حظوظ هذا المعيارفي التطبيق، تظل مرتبطة بمدى ما تكون عليه إمكانية الولوج الحر إلى السوق متوفرة. ولعل هذه المكانة التي تمنحها النظرة التقليدية لحرية الولوج إلى السوق، كشرط متفرع condition dérivée، هو السبب الحقيقي الذي يجعلها أحيانا تسقط من لائحة الشروط الضرورية لوجود المنافسة.

ويمكننا القول، بشكل عام، إن النظرية التقليدية للمنافسة، إنما هي نظرية تقوم على معيار أوحد، ألا وهو معيار وجود عدد كبير من المشترين ومن الباعة لمتاع واحد. فلكل من الكتاب لائحة بالشروط الواجب توفرها لتحقيق المنافسة، وكل لائحة من هذه اللوائح، تختلف عن الأخرى من حيث الطول والتشابه. وهي تهم إلى جانب طبيعة الأمتعة (من حيث انسجامها وعدم قابليتها للقسمة) سلوكيات المتعاملين مع السوق (حرية الولوج) وخصوصيات المسارات المسلكية processus (نوعية المعلومة المقدمة). وإذا كان معيار العدد الكبير، يحظى بمثل هذه الأهمية، فإن ذلك راجع إلى كونه يسمح بتسليط الضوء على ما يمكن اعتباره حالة خاصة داخل النظرية العامة للأسعار، ألا وهو طابع المرونة اللامتناهية لمنحنى كل من العرض أو الطلب الذي يكون على فرد من الأفراد أن يواجهه. فسواء تعلق الأمر بالطالب أو تعلق بالعارض، فإن "السوق" هو المحدد للسعر، ولا أحد منهما قادر على التأثير فيه.

II- تداعيات النظرية التقليدية

يمكن الخروج باستنتاجات، في غاية الأهمية، من النظرية التقليدية للمنافسة، بل إن بعضا من هذه الاستنتاجات باتت تشكل مصدر استيحاء للعديد من التشريعات والقوانين، وسنرى في البداية كيف يمكن لهذه النظريات أن تساعد أولا، على تحديد طبيعة العلاقات بين نمط اشتغال السوق، وبين المنتج الفرد، ثم تتحول بعد ذلك، هذه النظرية إلى نظرية معيارية théorie normative.

1- المنافسة وتوازن السوق.

لكي نقف على حقيقة الأهمية التي تكتسيها النظرية التقليدية للمنافسة، نرى أنه من الأنسب أن نعتمد الآليات المعتادة في التحليل الميكرو اقتصادي. ومن ثمة، تعالوا نتصور عالما يتواجد به منتوجان اثنان فقط، هما منتوج القمح ومنتوج

الطماطم.ولكن عدد المنتجين لهاتين المادتين كبير. وقد جرت العادة، في إطار النموذج الميكرو اقتصادي، أن يتم تداول عبارات من قبيل "سوق القمح" و"سعر القمح"؛ وبطبيعة الحال أيضا، سوق الطماطم، وسعر الطماطم.والواقع أن ما نقوم به داخل سوق من الأسواق، هو أن نستبدل متاعا من الأمتعة بمتاع آخر. وبالتالي، سنجد من خلال الحالة المبسَطة التي اخترناها، أن سوق القمح يمثل في واقع الأمر العمليات التي يتمكن من خلالها البعض، من أن يعرضوا مادة القمح ويطلبوا مادة الطماطم (وسنطلق على هؤلاء اسم عارضي القمح)؛ وتمكن البعض الآخر من أن يطلبوا القمح، ويعرضوا الطماطم (وسنطلق على هؤلاء اسم طالبي القمح). وبهذا يصير سوق القمح، في واقعه، سوقا للقمح مقابل الطماطم. وعلى نفس المنوال، يصير ما نسميه الكيلوغرام الواحد من القمح، تمثيلا للكمية من الطماطم، الممكن الحصول عليها في مقابله. وبذلك تتحول الطماطم إلى "قيمة رقمية " numéraire valeur بحيث يصبح متاحا لنا، من جراء ذلك، أن نقول بأن الكيلوغرام الواحد من القمح "يكلف" coute كيلوغرامين إثنين من الطماطم. بمعنى أنه في حالة مبادلته بالقمح، فالكيلوغرام الواحد منه يستبدل بـ 2 كيلوغرام من الطماطم.

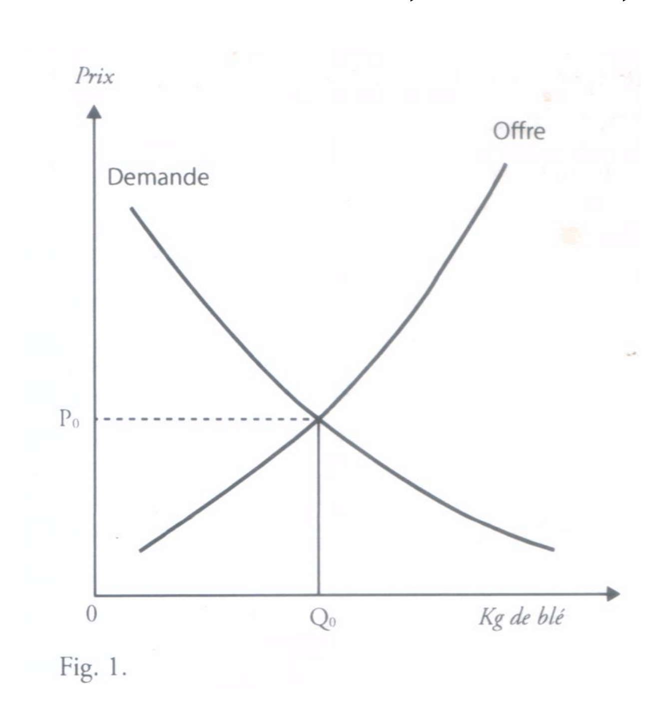


Fig. 1.

الرسم البياني رقم 1

تعالوا بنا الآن، نجسد "سوق القمح" هذه. فعلى الرسم البياني رقم 1، أشرنا، في المحور الأفقي، إلى الكمية من القمح المعروضة، بالقياس مع سعر القمح (المعبر عنه من خلال كيلوغرامات الطماطم أو الوحدات النقدية). وقد جرت

العادة، أن يستخلص شكل هذه المنحنيات المعبرة عن العرض والطلب، من فرضيات بسيطة تتعلق بالطابع العقلاني للسلوك البشري. ذلك أن أي نشاط بشري، كيفما كان، إنما ينتج في واقع الأمر، عن مسلسل تحكيمي بين الاستعمالات الممكنة للموارد، سواء المتعلق منها بالزمن، أو بالعقار، أو برأس المال أو غير ذلك. وبهذا يصبح بإمكان منتج من منتجي القمح أن يسلم كيلوغرامه الأول من القمح، في مقابل حصوله على "كمية ضئيلة " من الطماطم.ذلك أنه لكي يحصل على هذا الإنتاج، سيتحتم عليه أن يضحي بساعة من وقت فراغه مثلا. ولما كان هو أصلا قليل الاشتغال، فإنه سيتقبل بكامل السهولة، تضحية من هذا النوع.غير أنه، كلما ضاعف من سلم الإنتاج، كلما بدا له أن " كلفة الفرص الضائعة" لإنتاج القمحcoût d'opportunité، مرتفعة قياسا على أوقات الفراغ (أو على موارد أخرى). علاوة على أن رغبته في شراء الطماطم ستقل أكثر فأكثر. فمن المنطقي إذن، أن يكون منحنى متاع ما متصاعدا، بالنسبة لسعره، مقارنة مع منتوج آخر. ونفس المنطق، يسري على منحنى الطلب حينما ينخفض، بحيث نكون أكثر تحفيزا على اقتناء منتوج، كلما كان سعره أضعف. ففي الرسم البياني رقم 1، يمثل كل من P_0 و Q_0 على التوالي، سعر كمية التوازن prix de la quantité d'équilibre، داخل السوق . أي السعر والكمية اللذان يرضيان العارضين والطالبين على السواء. فهذا السعر، وهذه الكمية، يشكلان الناتج المشترك لرغبات وأفعال عدد كبير من العارضين والطالبين، وفقا لفرضية النظرية التقليدية للمنافسة.

نحاول في الرسم البياني رقم 2، بسط خصوصيات أحد منتجي القمح العديدين، ممن يشتغلون في إطار النموذج التنافسي. وقد اخترنا أن نتموقع هنا، داخل الأمد القصير، أي ذلك الأمد الذي لا تستطيع المقاولة، في إطاره، أن تقدم على تغيير مسلسلات إنتاجها، ولا كميات عوامل الإنتاج التي تتوفر عليها. ولقد جرت العادة، وسار التقليد على أن يتم التعبير عن خصوصيات المقاولة، بواسطة منحنى تكلفة متوسطة coût moyenومنحنى كلفة هامشية coût marginal، وتنقل الكميات المنتجة على المحور الأفقي ، بينما تنقل كلفة الإنتاج، على المحور الرئيسي. ويشير منحنى الكلفة المتوسطة (C_M) إلى كلفة الإنتاج، بحسب كل وحدة إنتاجية ووفق مقدار كمية إنتاجها. ويتم الحصول على هذا المنحنى عن طريق قسمة مقدار الكلفة الإجمالية للنتاج داخل المقاولة (C_T) على عدد الوحدات المنتجة. أما منحنى الكلفة الهامشيةC_m فهو يشير إلى الكلفة الإضافية coût supplémentaire التي يكون على المقاولة أن تتحملها لأجل إنتاج وحدة إضافية. ولو أننا افترضنا، والحالة هذه، أن المقاولة، موضوع دراستنا، أقدمت في وقت من الأوقات، على إنتاج كمية Q_0 . فالكلفة المتوسطة لهذا المستوى من الإنتاج، تكون متساوية مع C_{M0} على

المحور الرئيسي، عند النقطة B. ولكي يتم إنتاج وحدة استثنائية، لابد من القبول بارتفاع في التكاليف يساوي C_{mo} على المحور الرأسي عند النقطة A.

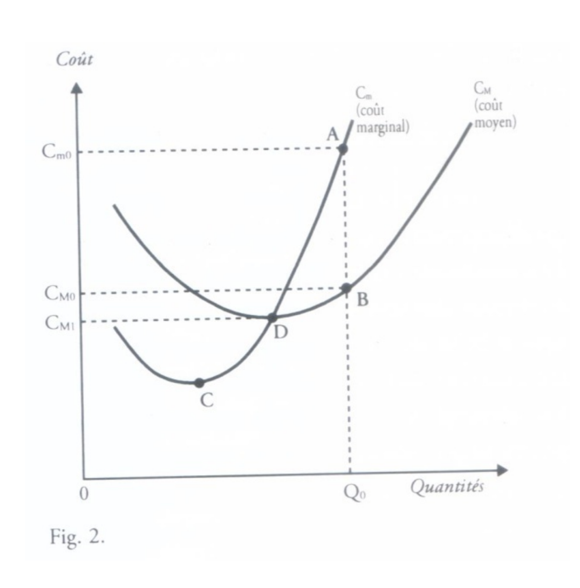


Fig. 2.

الرسم البياني رقم 2

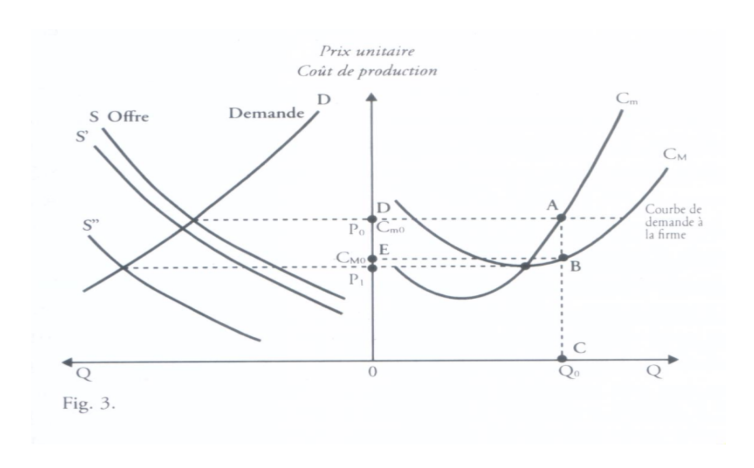
ليس من الضروري أن نشرح بالتفصيل، الدواعي الموضحة للشكل العام لهذين المنحنيين، إلا أنه باستطاعتنا أن نلخص ذلك على النحو التالي: إن تطور التكاليف، بحسب سلم الإنتاج échelle de production، إنما ينتج عن عملية تركيب بين ظاهرتين، تعملان في اتجاه معاكس. ذلك أنه يمكن لتكاليف الإنتاج الإجماليةC_T (coûts de production totaux) أن تنشطر إلى جزأين: هما التكاليف الثابتة (coûts fixes. C_{FT}) ، والتكاليف المتغيرة C_{vT})coûts variables). وتكون التكاليف الثابتة مستقلة عن سلم الإنتاج ،بحيث أنه حينما يسجل سلم الإنتاج ارتفاعا، فإن التكاليف الثابتة المتوسطة والهامشية تتقلص، فهي تتوزع على عدد أكبر من الوحدات. أما التكاليف المتغيرة، فإنها تتطور وفق مسار معاكس، وذلك لأننا أولا، نشرع في استعمال الوسائل الأكثر فاعلية لسلم إنتاج ضعيف، ثم لأننا ثانيا، نلجأ إلى وسائل مكلفة أكثر فأكثر، من قبيل الساعات الإضافية والآليات المتقادمة إلخ... إلا أن هذا التطور يرجع أيضا إلى سبب آخر سبق أن صادفناه، وهو أن كلفة الفرص الضائعة coûts d'opportunité ترتفع بحسب ارتفاع سلم الإنتاج. فكلما ازداد حجم إنتاجنا لمنتوج ما، إلا وكانت تكلفة التضحية التي نقوم بها من جراء تخلينا عن استعمال الموارد المتوفرة لدينا من أجل إنتاج مواد أخرى أوخدمات أخرى، تكاليف مرتفعة. وهكذا، حينما نقوم بالرفع التدريجي لإنتاجنا، ونحن في وضعية الإنتاج المنعدم (نقطة الصفر)، فإن حالة تراجع التكاليف الثابتة للوحدات، تكون سائدة، ثم ما يلبث ارتفاع التكاليف المتغيرة للوحدات، أن يأخذ في إظهار مؤثراته ، لتأخذ منحنيات الكلفة الهامشية والكلفة المتوسطة في الارتفاع.

وللتذكير، فإن التموضع النسبي للمنحنيين C_M و C_m يتطابق مع ما هو مسطر على الرسم البياني رقم 2 : أي أن منحنى الكلفة الهامشية C_m يمر عبر (النقطة C) كحد أدنى، قبل منحى الكلفة المتوسطة (حد أدنى في نقطة D حيث يمر منحنى C_m.)

والآن، وقد ذكرنا بهذه الآليات، نتساءل عن التداعيات الممكن استخلاصها بغية دراسة سلوك المقاول؟

لابد بداية، من أن نستجيب للشرط الأول. و هو أن يكون الإنتاج مربحا. فالمقاولة، تواجه السعر الذي يعطيه السوق لمنتوجها، كما أنها تواجه التكاليف الإنتاجية لوحداته. فإذا كان السعر الذي يحدده السوق لوحدة من الوحدات يساوي C_{m1} فإن الربح المحقق على مستوى كل وحدة ـ أي الفارق بين سعر البيع والكلفة المتوسطة للإنتاج ـ يكون منعدما. وحينما يكون سعر السوق أقل من سعر C_{M1}، فإن المقاولة تكون معرضة، بطبيعة الحال للخسارة، فتنخرط في المسار المؤدي إلى الإفلاس، وبالتالي إلى إنهاء وجودها في السوق. وبهذا نصل إلى خلاصة أولى، مفادها أن الشرط الذي يتوقف عليه تحفز المقاولة على الإنتاج، هو أن تكون كلفتها الإنتاجية المتوسطة أقل من ثمن البيع، مما يشكل أمرا بديهيا لا نقاش فيه.

ويظل السؤال المطروح هو: عند أي مستوى من الإنتاج، يستحسن للمقاولة أن تتموقع بالتحديد ؟ حاولنا أن ننقل على الرسم البياني رقم 3 كلا من الرسم البياني رقم 1 (معكوس على المربع الأيسر، والرسم البياني رقم 2، في ذات الوقت) . وبما أننا في حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، concurrence pure et parfaite ، فإن شدة الضعف الذي يبدو عليه حجم المقاولة الفردية، الممثل عن يمين الرسم البياني، قياسا مع باقي المنتجين لنفس المنتوج، تصل إلى حد، لا تحدث معه أدنى تأثير واضح، على منحنى الطلب المتواجد على يسار الرسم البياني. ذلك أن هذا المنتج يظل محتفظا بنفس الموقع، أيا كانت الكمية المنتجة من طرف المقاولة المعينة بالدراسة.وبالتالي، فان السوق هو الذي "يعطي" السعر، بالنسبة لهذه المقاولة، وهو في هذه الحالة، سعر يساوي P_o.وقد نقول إن المستقيم DA يمثل منحنى الطلب الذي يتوجه خصيصا إلى المقاولة، وهو في غاية المرونة (استحالة تغيير السعر) في حين أن منحنى الطلب، الذي يتوجه إلى السوق بأجمعه (المربع الأيسر)، فإنه مرن.



الرسم البياني رقم 3

إن من مصلحة المقاولة ،إذن،أن تنتج الكميةQ_0 لأنها تمثل المستوى، من الإنتاج، الذي يضمن لها أقصى قدر من الربح. وبالفعل، فإنها، إن هي ذهبت إلى حد إنتاج وحدة زائدة على هذا القدر، فإن الكلفة الهامشية لهذه الوحدة ستتجاوز مستوى P_0أي أنها ستتجاوز ما يحتمل أن يوفره بيع هذه الوحدة. وعلى العكس من هذا ، فلو أن المقاولة قامت بإنتاج وحدة أقل، لأصبحت الكلفة الهامشية، هذه الحالة، أقل من ثمن البيع، ويكون الاحتمال قويا لوجود فرصة مهدرة للربح occasion de profit inexploitée. وفي الرسم البياني رقم 3، يشار إلى التكاليف الإجمالية عن طريق مساحة المستطيل BCOE(الكلفة المتوسطة مضروبة في الكمية المنتجة)، ويشار إلى المدخول الإجمالي ب ACOD (ثمن البيع، P_0 مضروب في الكمية المبيعة) و يشار بالتالي، إلى الربح الإجمالي للمقاولة،من خلال مساحة المستطيل ABED، والذي يمثل الفارق بين مجموع المداخيل ومجموع التكاليف. و بالنظر لحالة السوق، فإن مساحة هذا المستطيل، تبلغ مقاسها الأقصى، حينما يتحقق للمقاولة أن تساوي بين الكلفة الهامشية و سعر السوق .

سؤال يطرح نفسه هنا، وهو: هل تنتهي الحكاية عند هذا الحد؟ الجواب هو طبعا لا. فقد أشرنا، فيما سبق، أنه بالنظر لحالة السوق فإن هناك إمكانية لتحقيق ربح من طرف المقاولة المعنية بالدراسة تساوي ABED. في الحالة القصوى، مما يجعل من المحتمل أن تتحفز مقاولات لتداول المعلومات المرتبطة بمسلسلات الإنتاج ،تداولا تلقائيا، ومجانيا أيضا. وذلك بما يتيح لكل مقاولة من المقاولات أن تستعمل أحسن التقنيات الموجودة، من أجل إنتاج المنتوج المعني بالدراسة. وطبيعي، في ظل هذا الطرح للفرضيات، إذن ، أن يكون لجميع المقاولات، الموجودة منها أو المحتملة الوجود، نفس منحنيات الكلفة المتوسطة والكلفة الهامشية. ويجسد، بالتالي، الجزء الأيمن من الرسم البياني

رقم 3، ما يمكن أن نسميه: "المقاولة التمثيلية " firme representive. ويمكن أن يسري نفس هذا الرسم البياني، بشكل مماثل تماما، على كل مقاولة، لتعطي عملية تجميع كل هذه الرسوم البيانية، منحنى الطلب الإجمالي المثبت على المربع الأيسر.

تعالوا بنا الآن، نتصور أن المقاولة التمثيلية، تتواجد بالموقع المحدد على الرسم البياني رقم3 (أي بربح وحداتي prix unitaire يساويAB) ، وأن مقاولات أخرى جديدة، دخلت إلى السوق، يجذبها إليه، ما يمكن أن تجنيه من هوامش الربح. فالكمية المعروضة من المنتوج سترتفع، لا محالة إذن، مما سيؤدي إلى انزياح منحنى العرض الإجمالي، في اتجاه اليسار (أي أن تنتقل من S.إلىS' على مربع اليسار في الرسم البياني) . وهكذا فإن سعر السوق، المحدد عند نقطة التقاطع بين منحنى الطلب الإجمالي، وهو المنحنى الذي لا يتحرك - وبين منحنى العرض الإجمالي، سيعرف مسلسل انخفاض متدرج، بحسب دخول مقاولات جديدة . ويتوقف هذا المسلسل بمجرد ما يصبح عدد المقاولات (المتماثلة) كافيا لجعل العرض الاجمالي يتموقع على النقطة " Sو سيكون سعر السوق إذاك، مساويا لP_1، بمعنى أن سعر بيع المنتوج، موضوع الدراسة، يكون متساويا تماما مع الكلفة المتوسطة للإنتاج لدى كل المقاولات، وكما سبق أن رأينا ، فإن الربح في هذه الحالة يكون منعدما . أما اذا حدث أن دخلت بعض المقاولات إلى السوق، فإن الربح سيصبح سلبيا، مما يؤدي ببعض المقاولات إلى الافلاس. غير أنه حينما يصير الربح منعدما فإن الحافز الدافع إلى ولوج هذه السوق يزول تماما ، وبذلك تهجره المقاولات .

وهكذا، نجد أن فرضية الولوج إلى السوق الحر، التي سبق أن تطرقنا إليها فيما قبل، إنما تؤدي إلى النتيجة التالية: وهي أنه في حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال concurrence pure et parfaite ، يصبح الربح منعدما تماما، ويتم الوصول إلى مثل هذه النتيجة بشكل سريع نسبيا، وبحسب الوثيرة التي يتم بها ولوج المقاولات إلى سوق من الأسواق. وتصف النظرية التقليدية هذه الحالة ، بأنها مرحلة التوازن القار période d'équilibre stable.

من المعلوم أن هذه الخلاصة إنما هي مستنبطة من فرضية قاسية، ولا تخلو من تَمَحُّل، مفادها أن جميع المقاولات متماثلة بالضرورة، تمام التماثل. وإذا نحن طرحنا جانبا هذه الفرضية، فإننا سنجد أنفسنا أمام حالة شبيهة بتلك الممثلة على الرسم البياني رقم 4، حيث اكتفينا بالإشارة إلى تموقع المقاولات الثلاث A و CgB وهكذا نجد أن المقاولة A، وهي الأقل فعالية، تحصل على ربح منعدم، مادامت تكلفتها المتوسطة تساوي السعر المحدد من طرف السوق P_0. أما

المقاولتان B و C فإنهما تحصلان على ربح. وبحسب النظرية التقليدية، فإن حالة كهذه ، لا تشكل، بالطبع، حالة مستقرة. ففي مثل هذا العالم من الكمال المفترض، تكون تقنيات الإنتاج البالغة النجاعة متوفرة بكامل الحرية لمقاولة B وخصوصا للمقاولة C.وقد تلجأ المقاولة A إلى اعتماد نفس هذه التقنيات، وإلا فإن مقاولات أخرى ستعتمدها. وفي هذه الحالة الأخيرة فان ارتفاع الإنتاج المتولد عنها، وكذا انخفاض سعر السوق، سيحملان المقاولة A إلى الإفلاس. وسيكون عليها بالتالي، أن تغادر السوق، لتترك مكانها لمقاولة جديدة قادمة. ومن ثمة، فأيا كانت طبيعة المسلسل، فإن جميع المقاولات ستتجه بشكل التقائي تقاطبي، نحو اعتماد نموذج أوحد: modèle unique ، وفي عالم كهذا، تنتفي فيه عناصر التمييز والبحث عن الفوارق بين المنتوجات، فإن الربح يكون منعدما. هذه إذن هي طبيعة الانسجام الذي تنطبع بها النظرية التقليدية، القائلة بأن كل شيء "تام الكمال" parfait ، وأنه لا فرق، ولا فارق سواء بين المنتجات أو بين المقاولات.

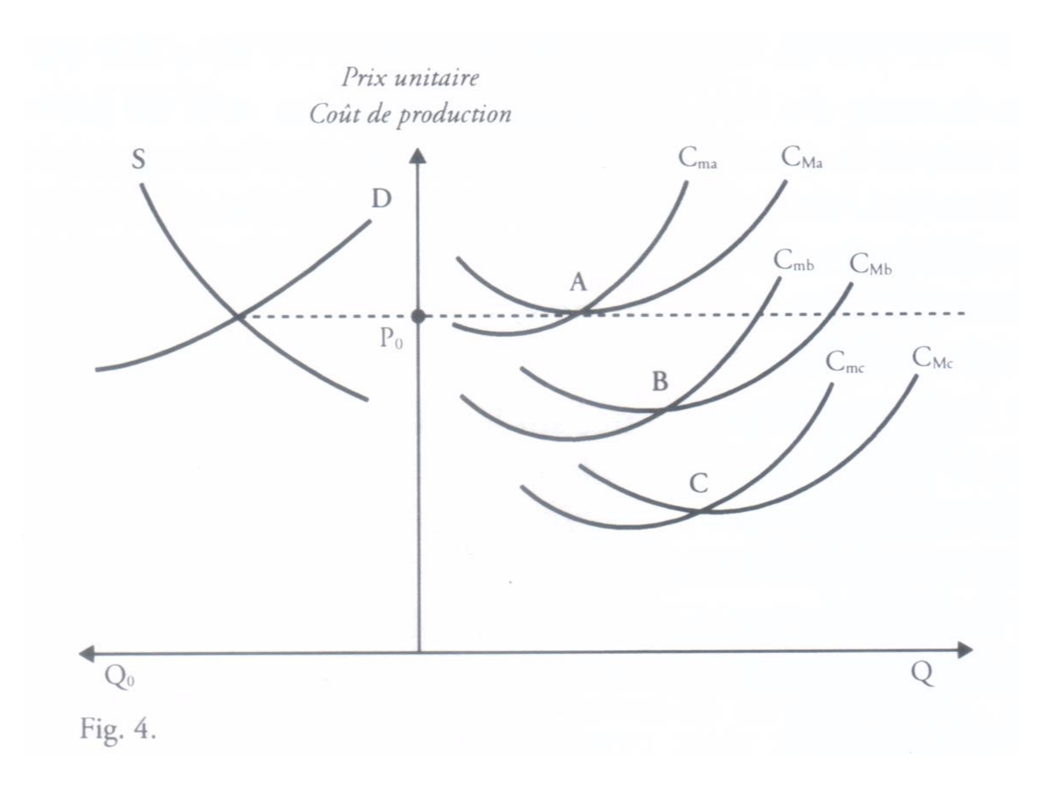


Fig. 4.

الرسم المبياني رقم**4**

وإذا كانت عناصر عملية التمييز.indifférenciation منتفية ، فمعنى ذلك أن المنافسة غير حاضرة. قد يحدث أن نكون أمام عوامل إنتاج، تبلغ من الخصوصية، حدا يستحيل معه أن تدخل مقاولات جديدة منافسة، إلى السوق : كأن تكون هناك أرض محدودة المساحة، قادرة وحدها ،على إنتاج نوع معين من المنتوج، يعرف

بها وتعرف به ، مما يجعل من الدخول الحر إلى سوق هذا المنتوج، أمرا مستحيلا ومجازفة غير محسوبة العواقب. وفي حالة كهذه، تذهب النظرية التقليدية إلى حد القول بأن صاحب أرض من مثل هذا النوع إنما يستفيد من "ريع". وبالتالي فإن من شأن وجود ريع، أن يشكل إشارة إلى عدم جدوى المنافسة. (بل إن النظرية التقليدية تذهب إلى أبعد من ذلك : فهي تذهب إلى حد اعتبار المنافسة "أفضل العوالم" ،إلا أنها تتطلب توفر شروط خاصة، حتى يتحقق لها الوجود. وإذا لم تتوفرهذه الشروط، فمعناه أننا لسنا في أفضل العوالم، وعلينا بالتالي أن نبحث عن حلول لنحاول أن نقترب منه. هذا الطابع المعياري للنظرية التقليدية، هو ما سنحاول دراسته الآن.

2- النظرية المعيارية للمنافسة : النجاعة الاقتصادية القصوى

الواقع أن النظرية التقليدية للمنافسة، حينما تنتقل من التحليل الإيجابي analyse positive، الذي أتينا على دراسته، إلى نظرية معيارية للاقتصاد، théorie normative de l'économie إنما تقوم بخطوة إضافية إلى الأمام. وقد شكل الانتقال من نظرية التوازن الاقتصادي إلى نظرية النجاعة القصوى، موضوع تحليلات رياضية في غاية الدقة، ولكننا سنقتصر هنا فقط على مقاربة مبسطة .

إن الرغبات التي يعبر عنها أفراد مجتمع من المجتمعات، هي في منطلقها رغبات غير قابلة للتوافق في ما بينها بشكل قبلي. وهكذا نجد أن من يقوم بعرض سلعة، فإنه يرغب، من خلال ذلك ، في أن يحصل على أعلى سعر ممكن، في حين يرغب طالب هذه السلعة في أن يحصل عليها بأبخس ثمن ممكن . على أن هناك إمكانيات للتوفيق بين العارضين والطالبين، مما يفسر وجود توازن على الرسم البياني، للعرض والطلب. وعند هذه النقطة، يحصل الطرفان على أكبر قدر ممكن من الرضى، اعتبارا للمناخ الذي يتواجد فيه كل منهما، مما يضمر، بشكل خاص، وجود شركاء في عملية التبادل، تكون تطلعاتهم واحتياجاتهم،عند الانطلاق، غير متقاطبة بشكل قبلي . يمكن القول إن كل فرد يكون في حالة النجاعة القصوى، وإلا لما أقدم على فعل ما فعله. وتأسيسا على هذا، فإنه يتخذ القرار بعرض أو شراء كمية من هذه السلعة، مقابل سعر معينP_0 يكون سائدا في السوق، وذلك في مقابل كمية معينة من سلعة أخرى، كما يمكنه أن يتخد قراره بالتضحية بوقت فراغه أو الاستمتاع به، أو بإقراض ماله للغير أو اقتراضه من الغير الخ...

باستطاعة كل فرد أن يختار من بين ما يتسنى له من اختيارات محتملة. بمعنى أن باستطاعته أن يقول : "إنني أفضل هذا على ذاك "، ولكنه لا يستطيع، بل إنه لا يرغب حتى، في أن يخضع ما يجنيه من وراء كل فعل تمكن من القيام به، لقياس

كمي. بل إن عملية القياس الكمي هذه، تبدو، بالضرورة ، أكثر بعدا عن التصور والتصديق، بالنسبة لملاحظ خارجي. يستخلص من هذا، أنه لا يمكننا أن نقوم بتحديد "نجاعة اجتماعية " ..Optimum social تمثل بشكل من الأشكال، مجموع كل المستويات القصوى للنجاعات الفردية. وبهذا ، فإننا حينما نقول بأننا بلغنا حالة مستوى النجاعة القصوى لوضع اقتصادي معين، فإن ذلك لا يعني أن أفراد المجتمع المقصود، يوجدون على أحسن الأحوال الممكنة. وعليه،فإن ، حكما من هذا القبيل لا يمكن أن يظفر بأدنى حظ من المشروعية. و بالتالي فالحديث عن مستوى النجاعة الأقصى، لا يتم إلا من خلال إطار أكثر محدودية (على اعتبار أن مفهوم المستوى الأقصى للنجاعة ، يمكن أن يكون له معنى ، إلا من وجهة نظر فردية). وسيكون بإمكاننا الجزم بالقول بأن درجة النجاعة القصوى قد تحققت بالنسبة لوضع من الأوضاع أو لحالة من الحالات في مجتمع ما ـ بمعنى الكفاءات والموارد والأذواق الخاصة بكل فردمن أفراده ـ حينما يتحقق التوازن على مستوى جميع الأسواق بداخله. ففي هذه الحالة، لا يمكننا بالفعل، أن نرفع من مستوى رفاه فرد من الأفراد، دون أن نقلص من مستوى رفاه فرد آخر : فإذا نحن أخذنا في الاعتبار، الخطاطة التقليدية لعملية العرض والطلب (الرسم البياني رقم 1) ، وإذا نحن أردنا ، مثلا أن نرفع من مستوى رفاه أحد الطالبين، فإنه يتحتم علينا أن نخفض من سعر السلعة التي يطلبها . غير أن هذا التخفيض في السعر، سيقلص، لا محالة، من نسبة الرضى، ولو عند طالب واحد، على أقل تقدير، من مجموع طالبي هذه السلعة. فلا شيء يبيح لنا القول بأن من شأن رفع نسبة الرضى عند الفرد الأول، أن يحقق أكثر من مجرد تعويض للنقص الحاصل على رضى الفرد الثاني. ما دامت عملية المقارنة بين حالات الرضى،عملية مستحيلة. فهذه المطابقة بين تحقيق التوازن داخل جميع الأسواق، وتحقيق نوع من النجاعة الاجتماعية القصوى، لا وجود لها، حسب النظرية التقليدية، إلا في حالة وجود المنافسة الخالصة والتامة الكمال داخل جميع هذه الأسواق . أما في حال ما إذا لم تكن شروط المنافسة الخالصة والتامة الكمال متوفرة داخل بعض الأسواق ، فلا شيء يضمن أن يقود نظام الأسعار بشكل تلقائي إلى النجاعة القصوى، و لو بمعناه النسبي الذي سبق أن تطرقنا إليه سابقا.

فالنظرية التقليدية تقود إذن، إلى خلاصة مفادها أن النجاعة الاجتماعية القصوى optimum social ، إنما تتحقق (بالنسبة لحالة أولية محددة، يكون عليها مجتمع ما، أو توجد عليها موارد معينة)، حينما يتحرك كل واحد داخل السوق بكامل الحرية، ويقدم عروضه، ويعبر عن طلباته داخل أسواق حرة، يسودها نظام المنافسة الخالصة والتامة الكمال. وقد تم الاهتداء إلى تأويل هذه النظرية، على أساس أنها تبرير لاقتصاد السوق، بل إنهم ذهبوا إلى حد اعتبارها كشفا توضيحيا

للتفوق الرأسمالي.

غير أنه من الممكن أن نوظف هذه النظرية أيضا للوصول إلى خلاصات متناقضة، تمام التناقض،مع الخلاصات السابقة. ذلك، كما وضحنا ذلك قبل قليل، أنهم يوضحون لنا أن التدبير الحر للأسواق قمين بتحقيق النجاعة القصوى، شريطة أن تكون المنافسة منافسة خالصة وتامة الكمال. ولما كان من قبيل الاستثناء، أن تتحقق بالفعل، جميع شروط المنافسة الخالصة والتامة الكمال، على أرض الواقع، داخل الأسواق، فإن لنا أن نستنتج بأنه يستحيل علينا أن نحقق "المستوى الأقصى للنجاعة الاجتماعية" من خلال التدبير الحر للأسواق. وبما أن للواقع منطقه في رفض التقيد بالنموذج النظري، فإننا عوض أن نقوم بتغيير هذا النموذج النظري، وذلك من خلال الضغط على الأسواق لكي تتصرف كما لو أن هذه المنافسة السائدة، كانت فعلا ، منافسة خالصة وتامة الكمال. على أن هذه المقاربة تجعلنا نصطدم بعرقلة كبيرة. ذلك أننا قد نستمر إلى ما لا نهاية في التعبير عن رأينا بكون التدبير الفعلي لهذه السوق أو تلك، لا ينسجم تمام الانسجام مع ما يقتضيه النموذج النظري. إلا أن السؤال الذي يظل مطروحا، هو: ما هو الحد الذي يمكننا، انطلاقا منه، أن نفترض بأننا قادرون على اعتبار الشروط مستوفاة أم لا؟ وسنجد هنا أن كل رجل اقتصاد، وكل ملاحظ، وكل سياسي، يمكن أن يقدم تقديره الخاص، دون أن نتمكن من الوصول إلى الفصل بين مختلف التقديرات. وبقدرغير يسير من الغرابة ، نجد أن النظرية التقليدية للمنافسة، التي يمكن أن توحي درجة دقتها واتقانها، بأننا أمام مقاربة عملية خالصة، إنما تؤدي إلى إحلال الآراء الشخصية محل التحليل العلمي.

وبهذا تحولت النظرية التقليدية للمنافسة، خلسة، من نظرية إيجابية للأسواق، إلى نظرية معيارية، وأصبح كل من التوازن الاقتصادي العام وكذا مستوى النجاعة القصوى، بحسب التعريف المخصص لهما، انطلاقا من فرضيات النموذج، المعيار الذي من خلاله يتم الحكم على تدبير اقتصادي ما. وكل خروج عن المعيار، يستوجب بالتالي، تقويمات وتصويبات لايمكن أن تتم إلا عن طريق فعل إرادي متداخل مع التدبير الحر للأسواق. وكما سبق أن رأينا ذلك بالنسبة للنظرية التقليدية، فإن الطابع التنافسي لسوق من الأسواق، إنما يتحدد أساسا من خلال الأعداد المتنامية كثرة، أو المتضائلة قلة، للمشاركين فيه، من منتجين ومستهلكين على السواء. فكل الشروط الممكن تخيلها لجعل المنافسة خالصة وتامة الكمال ،هي في واقع الأمر، شروط تسعى لضمان وجود أكبر عدد من المشاركين. وبهذا فإن حرية الولوج إلى الأسواق، والتي سنوليها اهتماما أكبر فيما سيأتي، لا تكتسب اهتماما بالنسبة للنظرية التقليدية، إلا مادامت توفر

إمكانية الحفاظ على فرضية العدد الكبير من المنتجين. ولنا أن نتساءل هنا، عن سر الانشغال بعدد المنتجين والمستهلكين؟ الجواب هو أنه حينما يكون عدد المنتجين كبيرا، فإنه يستحيل على أحدهم أن يستفرد بممارسة تأثير ما، وكيفما كانت طبيعته، على السوق. وبالتالي، يمكننا القول بأن ما يهم النظرية التقليدية في المرتبة الأولى، هو أن لا يستحوذ منتج من المنتجين على "سلطة" خاصة إزاء منتجين آخرين أو إزاء المستهلكين. كما أنه، ما دام عدد المستهلكين كبيرا، فلن يستطيع أحدهم أن يمارس "سلطة" خاصة أيضا. ولكن، ما الذي سيحدث، بحسب النظرية التقليدية، في حال ما إذا وجدت حالات اللاتماثل في السلطة asymétries de pouvoir ذلك ما سنتطرق إليه الآن.

الفصل الثاني

المؤاخذات على المنافسة الذراتية

تعتمد النظرية التقليدية للمنافسة، التي قمنا بدراستها، على مفهوم يكاد يكون مختلفا عن المفهوم العام. ويشكل هذا التباعد في دلالة المفاهيم، حالة غريبة بالفعل. ذلك أن هذه النظرية تفترض، أن المنتجين لا يعيرون اهتماما فعليا لسلوك المنتجين الآخرين، أي لؤلئك الذين نطلق عليهم، بلغة التداول العام، اسم "المنافسون" . فهم يكتفون بالإنتاج وفق معطى تجريدي، يمثله "سعر السوق"، و يقومون فقط بالتلاؤم مع هذا السعر، لا أقل ولا أكثر. واذا نحن تبنينا مثل هذا المفهوم للمنافسة، فإننا سنعتبر، بالتالي، وبشكل طبيعي أيضا، أن أي حالة يمكن أن يتصرف فيها المنتجون بشكل مختلف، أيا كانت دواعي هذا التصرف، إنما هي حالة لا تنافسية non concurrencielle. وبشكل أدق، فإننا عادة ما نقر بوجود حالات لا تنافسية، كلما غاب شرط من شروط تحقيق المنافسة الخالصة والتامة الكمال، أيا كانت قيمة هذا الشرط . وهي الحالة بالخصوص، التي يشكلها الاحتكار ذي الطابع الفردي monopole (منتج أوحد) والاحتكار ذي الطابع الجماعي oligopole (مجموعة صغيرة).

وفي هذه الحالات نكف عن التواجد في وضع المستوى الاقتصادي الأنجعoptimum économique، مما يدفع إلى البحث بالتالي، عن الوسائل الممكنة لإدماج الشروط الضرورية لجعل المنافسة الخالصة والتامة الكمال في شكلها الأصلي أو على الاقل في شكل نسخة مقلدة منها، قادرة على أن تفرض نفسها.

1- الاحتكار

تعرف حالة الاحتكار، داخل النظرية التقليدية، بكونها، بكل بساطة، تلك الحالة التي يتواجد فيها منتج واحد داخل سوق معين، بمعنى أن الشرط الأساسي الذي تتحدد بموجبه المنافسة الذراتية، غير مستوفى. فأي قيمة يكتسيها، يا ترى، مثل هذا الفارق؟

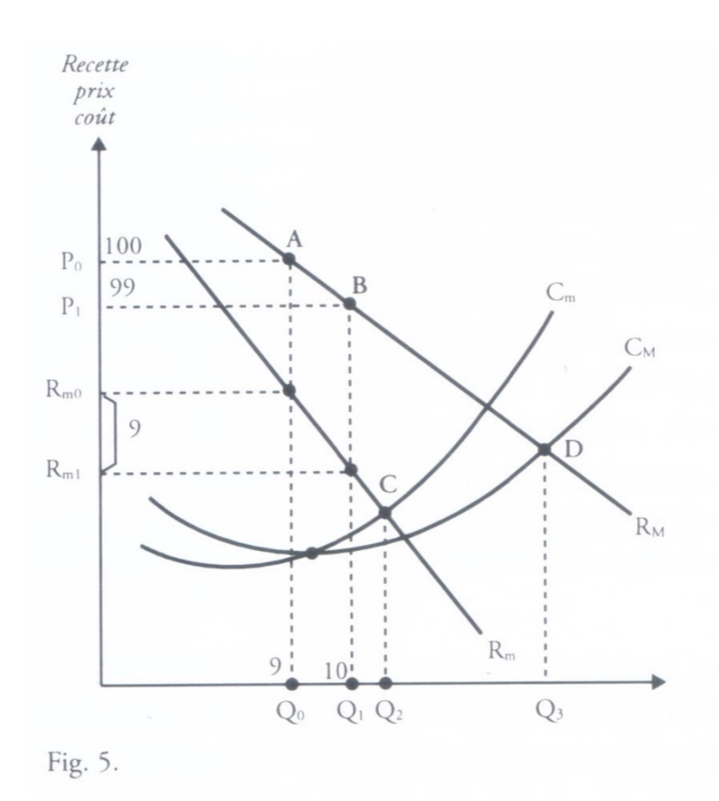
حينما يكون هناك عدد كبير جدا من المنتجين، داخل سوق من الأسواق، يتعذر على أي منهم أن يمارس تأثيره على هذه السوق. ويظل سعر البضاعة، على وجه الخصوص، على حاله، أيا كانت القرارات التي يمكن أن يتخذها منتج بعينه. وهو ما لا يحدث عند وجود منتج أوحد producteur unique . وهكذا، فعندما تتغير الكمية

المطلوبة في اتجاه معاكس لاتجاه السعر، فإن ارتفاعا في مقدار الكميات المبيعة يؤدي إلى انخفاض في السعر. و من المؤكد أن المحتكر لا يتأخر عن الوعي بهذا الوضع. بل إنه حتى وإن لم يكن على دراية تامة بطبيعة منحنى الطلب الذي يواجهه، فإنه يستطيع، عن طريق التجربة، ومن خلال مسلسل التجارب التي يكون قد مر بها، والأخطاء التي يكون قد ارتكبها، أن يقيس مقدار التفاعل والتأثير بين الطلب وبين التغييرات التي يمر منها العرض الذي يقدمه.

لنوضح إذن، سلوك المحتكر داخل سوق من الأسواق، من خلال رسم بياني. وعلى سبيل المقارنة ، نذكر أن منحنى الطلب من المقاولة، في حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، كان أفقيا (الرسم البياني رقم 3)، أما بالنسبة للرسم البياني رقم 5، فإنه يجسد حالة احتكار، وبالتالي فإن منحنى الطلب من المقاولة، ينصهر في منحنى الطلب الشامل، بالنسبة لمجموع السوق. فالمنحنى R_M (أو منحنى المدخول المتوسط) recette moyenne هو الذي يحدد سعر بيع الوحدة (المدخول المتوسط) بالنسبة لكل كمية يتم بيعها. ولكن، تعالوا نتخيل الآن أن المحتكر، وهو يتواجد في وقت من الأوقات عند النقطة A. حيث يقوم بيع كمية Q_o، أي 9 وحدات بالسعر الأقصى لكل وحدة P_o (المساوي لـ 100 أورو). فهو يتساءل حينها، إن كان الوضع يستحق، بالنسبة إليه، أن يرفع الإنتاج بوحدة. أي أن يقوم ببيع 10 وحداث عوض 9. وهو إن رفع مبيعاته بهذا الشكل، سينتقل من النقطة A إلى النقط Bبمعنى أنه سيكون عليه أن يقبل بخفض السعر (من 100 أورو إلى 99 أورو) ليتمكن من بيع كمية أكبر من منتوجه. لا شك أن مدخوله المتوسط، أي ثمن سعر بيع الوحدة ، سيعرف تقلصا بمقدار يساوي واحدا (100 أورو -99 أورو) .إلا أنه لن يكون مضطرا فقط لبيع الوحدة العاشرة بالسعر الجديد ل 99 أورو، ولكن أيضا الوحدات التسع الأخرى التي كان يبيعها من قبل بسعر 100 أورو، وبالتالي فإن تغير مدخوله العام يخضع لتأثير مزدوج:

-ارتفاع في المداخيل يساوي 99 أورو، وهو يمثل ما يكسبه من بيع الوحدة العاشرة

- انخفاض في المداخيل ناتج عن كون كل وحدة من الوحدات التسع الأخرى لم تعد تباع كما كانت ب 100 أورو، ولكن فقط ب 99 أورو، أي بتقليص يساوي 9 أورو. وبالتالي، فإن المدخول الهامشي recette marginale، أي المدخول الإضافي المحصل من الانتقال من 9 إلى 10 وحدات ، يساوي 90 أورو.



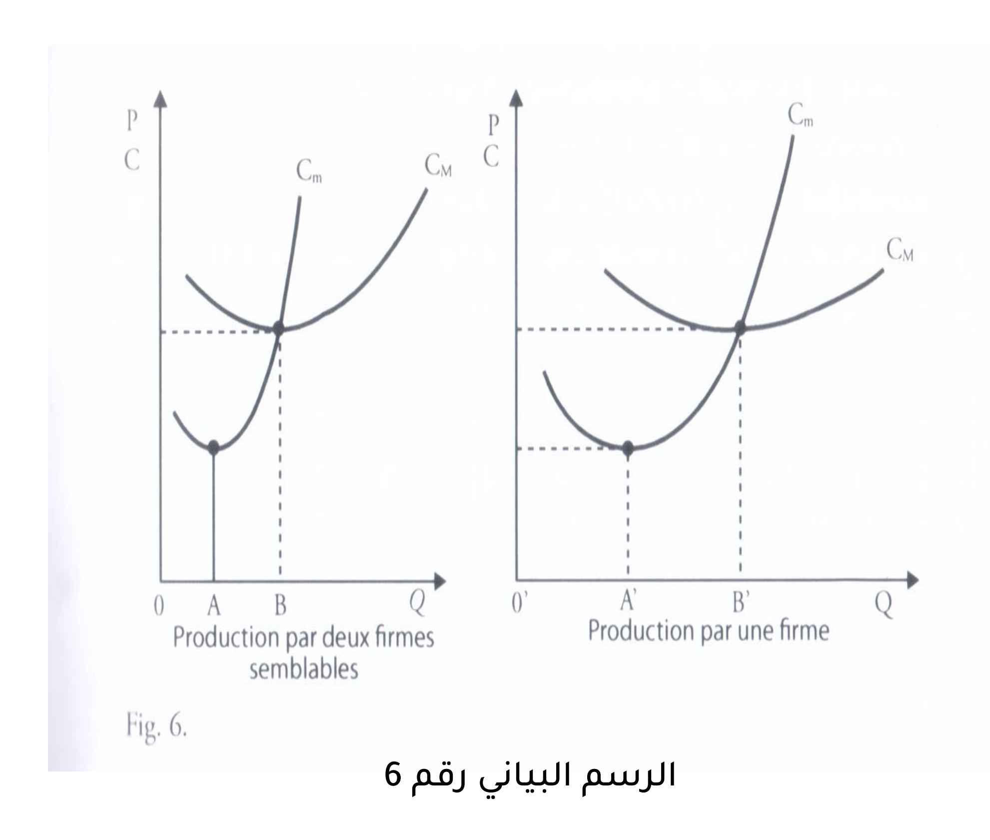
الرسم البياني رقم 5

فالمدخول الهامشي، يتقلص إذن، بسرعة أكبر من سرعة تقلص المدخول المتوسط، ذلك أن المدخول الأول يتقلص ب 9 أورو، بين A و B ، بينما لا يتقلص المدخول الثاني إلا بأورو واحد (1). وبذلك يكون منحنى المدخول الهامشيR_m متموقعا، بالضرورة، فوق منحنى المدخول المتوسط R_M). ونحن حينما كنا بصدد تجسيد حالة المنافسة الذراتية، لم نكن قد وقفنا على الحاجة إلى التمييز بين المدخول المتوسط والمدخول الهامشي. ذلك أن السعر-بمعنى الدخل على مستوى الوحدة - كان ثابتا، بغض النظر عن طبيعة سلم الإنتاج المعتمد من طرف مقاولة من المقاولات. مما يعني أن المدخول المتوسط كان منحصرا في المدخول الهامشي.

والراجح أن سلوك المحتكر لا يختلف عن سلوك المنتج، داخل نظام المنافسة الذراتية. فكلاهما يسعيان إلى الرفع من ربحهما إلى درجته القصوى. غير أنهما يتواجدان في وضعيتين مختلفتين، مادام منحنى المدخول الهامشي مختلفا. فالسعي إلى بلوغ الدرجة القصوى من الربح يستمزج، في حد ذاته،أن يعمد المنتج إلى الرفع من إنتاجه إلى الحد الذي يصبح فيه المدخول الهامشي متساويا مع الكلفة الهامشية : وهو ما تمثله النقطة C على الرسم البياني رقم 5، وذلك في

حالة وجود محتكر واحد. والواقع، أن هذا المنتج، لو أقدم على إنتاج كمية أكبر، فإن مقدار ما سيحصل عليه من مدخول هامشي، سيكون أقل من مقدار كلفته الهامشية. إلا أن هذا قد لا يعني، بكل تأكيد، أن من شأن الوحدات الإضافية المنتجة فوق الحد المرموز إليه بالنقطة C، أن تكلفه أكثر مما يتوقع أن يجنيه من ورائها. وبالتالي، فإن الربح سيتقلص بمقدار ما ترتفع به التكلفة. أما اذا عمد المنتج إلى الرفع من إنتاجه بالقدر الكافي، فإنه سيبلغ، لا محالة ، مستوى (النقطة D على الرسم البياني رقم 5) يكون فيه المدخول المتوسط، متساويا مع الكلفة المتوسطة، بمعنى مستوى يكون الربح فيه منعدما. أما إذا هو تجاوز هذا المستوى، أي حينما تتجاوز كمية إنتاجه Q_3، فإن ربحه سيصبح سلبيا.

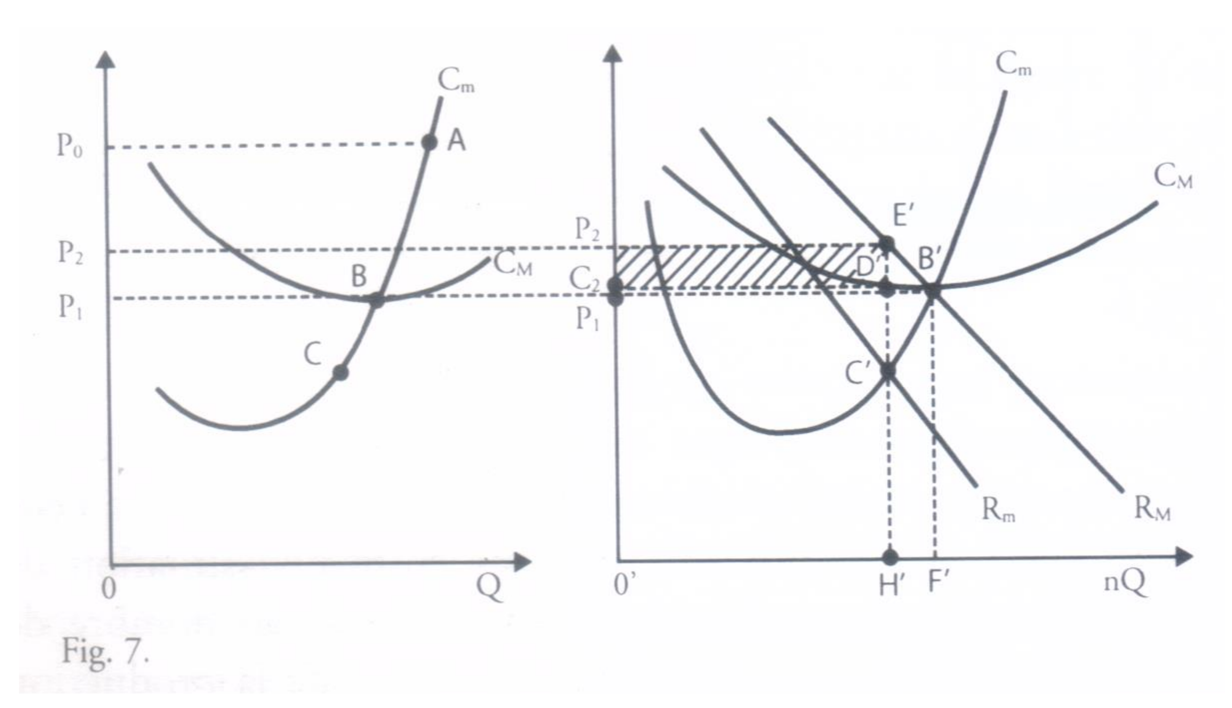
هل يمكن وضع مقارنة بين حالة المنافسة الذراتية وحالة الاحتكار؟ إن الجواب، بالنسبة للنظرية التقليدية، يكون قطعا بالإيجاب. لنتصور إذن، أن هناك تقنية واحدة لإنتاج منتوج ما، وأنها تقنية في متناول أي منتج، مهما كان. هذه الفرضية، تقتضي أن تكون منحنيات التكلفة (المتوسطة منها والهامشية) موحدة، بالنسبة لجميع المنتجين. أي أننا، بعبارة أخرى، حينما نعوض مقاولتين بمقاولة واحدة، فإن منحنى التكلفة المتعلق بهذه المقاولة الأخيرة، إنما يحَصل عليه عن طريق ضم منحنيي المقاولتين السابقتين. وهذا ما يوضحه الرسم البياني رقم 6 : بحيث نجسد على المربع المتواجد على اليسار كلا من منحنى الكلفة الهامشية C_m ومنحنى الكلفة المتوسطة.C_M، حينما يتعلق الأمر بمقاولتين. ويفترض أن يظل هذان المنحنيان متشابهين، أيا كانت المقاولة المعنية. وعلى المربع المتواجد على اليمن، نجسد المنحنيين المتضامين لهاتين المقاولتين، وبذلك نحصل على منحنيات التكلفة بالنسبة للمقاولة الوحيدة التي أصبحت تعوض الأولتين. وهكذا نجد أن O'A' =2OA و O'B' = 2OB . وعلى نفس المنوال، سنجد أنه لو كان لدينا عدد كبير من المقاولات ، ولو أننا قمنا بتعويضها بمقاولة واحدة، لحصلنا على منحنيات كلفة هذه الأخيرة، عن طريق ضم منحنيات المقاولات التي عوضت بها.



الرسم البياني رقم 6

هذا البيان يحترم، بكامل الدقة، خصوصيات النظرية التقليدية للاحتكار، ما دام يفترض أن الفرق الوحيد الموجود بين حالة المنافسة وحالة الاحتكار، إنما يكمن في عدد المقاولات، وليس في ما قد تتسم به خصوصيات التقنيات الإنتاجية، والتي قد تتغير من حالة لأخرى. أحيانا، نذهب إلى الافتراض بأن تكلفات الإنتاج الوحداتية، المتوسطة منها والهامشية، تختلف بحسب حجم المقاولة. مما يدفعنا إلى القول بوجود اقتصاديات السُّلَّم économies d'échelle. فكلما ازدادت التكلفات الوحداتية ضعفا، كلما ازداد سلم الإنتاج ارتفاعا. غير أنه يتحتم علينا أن نميز بكامل الدقة، بين هذه الفرضية، وبين الفرضية التي تتضمها النظرية التقليدية للاحتكار. فهذه الفرضية الأخيرة، لاتكثرت بالفوارق التقنية المتعلقة بحجم المقاولات، بحسب تواجدنا في حالة منافسة (ذراتية) أو في حالة احتكار. وهي إنما تسعى إلى إقامة الدليل على أن حالة السوق تختلف بالنسبة للفرضيتين، بحكم السلوك المختلف للمنتج. وترجع هذه الفوارق والاختلافات ذاتها إلى اختلافات في طبيعة المعلومة.

ومن المؤكد، أن المنحنى الذي يقف في مواجهة المقاول، ليس هو بالضرورة، منحنى المدخول الإجمالي recette globale للسوق، بقدر ما هو المنحنى الدقيق الخصوصية للمدخول من أجل الطلب courbe spécifique de recette pour la demandeالموجه إليه. ففي حالة المنافسة الذراتية، هناك إذن، تباعد بين الطلب الإجمالي والطلب لدى المقاولة، في حين نجد أن المحتكر، يكون على علم كامل بمنحنى الطلب الاجمالي، الذي يمثل في نفس الوقت، منحنى الطلب الموجه إليه. وهذه المعرفة الدقيقة الخصوصية هي التي تمنحه سلطة خاصة داخل السوق.



الرسم البياني رقم 7

تعالوا بنا الآن، نعود إلى منحنيات الرسم البياني رقم 6، لنعيد نسخها على الرسم البياني رقم 7، مفترضين هذه المرة، أن المربع المتواجد على اليسار، يمثل مقاولة تعمل بمبدإ المنافسة، وأن هناك عددا كبيرا جدا من المقاولات المتماثلة في قطاع الإنتاج، الذي نحن بصدد دراسته. ولنفترض أيضا، أنه في فترة سابقة، عرفت بتواجد عدد قليل جدا من المقاولات، كان سعر السوق إذاك، يساوي P_0، وكانت المقاولات تتموقع، حينها على النقطة A (التي تشير إلى تساوي الكلفة الهامشية مع سعر السوق) ، مما يمكنها من الحصول على الربح. وقد ساهم وجود هذا الربح في اجتذاب مقاولات (مماثلة) جديدة، مما أدى إلى التناقص التدريجي لسعر السوق، إلى حد الوصول إلى مستوى النقطة B، حيث يصبح الربح منعدما، على اعتبار أن الكلفة المتوسطة صارت متساوية مع سعر البيع. لننظر الآن إلى الجزء الأيمن من الرسم البياني رقم 7 ما الذي يحدث في حالة الاحتكار. فالنقطة التي يمكن أن تمثل وضعية التوازي،في حالة المنافسة، قد تكون هي النقطة B. إلا أن المحتكر لا يرى جدوى ولا نفعا من أن يتموقع في هذه النقطة. وذلك لسبب بسيط، وهو أنه سيجد نفسه أمام حالة الربح المنعدم. ومن الطبيعي، بالتالي أن يلجأ، وهو الذي لا يدخر جهدا في التأقلم المستمر مع السوق، إلى توقيف وتيرة نمو إنتاجه، أي، إلى أن يختار التموقع على نقطة C فذلك أفضل له. وهو يستطيع أن يقوم بذلك، ما دام هو المنتج الوحيد لهذه السلعة المعروضة داخل السوق .

وهكذا نرى جيدا، على الرسم البياني رقم 7 أن من مصلحة المحتكر أن يطبع

تزويد السوق من مادته، بطابع الندرة. حيث يرفع مستوى ربحه إلى حده الأقصى. فهو إن تموقع على النقطة ʼC، فإن كلفة إنتاجه الوحداتية (أي الكلفة المتوسطة) ستتساوى مع C_2 (أي ʼHʼD) ، بينما سيتساوى سعر البيع الوحداتي، أي المدخول المتوسط ، مع ʼHʼE) P_2=ʼ) .وهو بذلك يحقق ربحا، من الوحدة المبيعة، يساوي ʼDʼE، وربحا عاما يساوي مساحة المستطيل الحامل للخطوط المائلة ، أي ما ينتج عن ضرب الربح الوحداتي في عدد الوحدات المبيعة. ويأخذ هذا المستطيل المساحة الممثلة للنجاعة القصوى، حينما يتساوى المدخول الهامشي مع الكلفة الهامشية. وبالفعل، فإن أي إنتاج إضافي، مرشح لأن يشكل مدخولا استثنائيا، يكون أقل من الكلفة الاستثنائية.

قد نتساءل، بطبيعة الحال، عن السبب الذي يحول دون أن يصل المنتجون، في حالة المنافسة، إلى نفس النتائج، أي أن يتموقعوا جميعهم على النقطة C ويطلبوا سعر P_2 . السبب في استحالة هذا الأمر بسيط جدا، وهو لأنهم ينافسون بعضهم البعض. ولنفترض جدلا، أن يتموقع المنتجون في حالة المنافسة، في وقت من الأوقات، على النقطةC، مما يتيح لهم امكانية طلب سعر P_2، حتى يتمكن كل المنتجين من بيع منتوجهم. فكل منتج من هؤلاء، يدرك تمام الإدراك، أن بإمكانه أن يحقق ربحا استثنائيا، إذا ما هو حاول أن يرفع من مقدار نصيبه داخل السوق، مادامت التكلفة الهامشية أقل من سعر للبيع، يعتبره كل واحد، سعرا ثابتا وغير قابل للتغيير (وهو مساو للسعر المتوسط للبيع) .غير أن من شأن هذا المجهود المبذول من طرف كل واحد، من أجل الرفع من مقدار نصيبه في السوق، أن يرفع من مقدار الطلب الإجمالي. وبالتالي أن يؤدي إلى خفض السعر. ولن تتوقف هذه الظاهرة إلا حينما يصل الكل إلى النقطة B ، حيث يتضح للجميع، أنه لم يعد من مصلحتهم أن يستمروا في هذه المنافسة المؤدية إلى الإفلاس. هكذا تبدو إذن، المفارقة التي تطبع النظرية التقليدية للمنافسة. ذلك أن سعي جميع المتدخلين في السوق إلى تحقيق الربح، يؤدي إلى إلغاء الربح. وأمام لعبة من هذا القبيل، يكون المستهلكون، هم الرابحون،لأنهم يحصلون على الأسعار الأكثر انخفاضا. مما يحفزهم على شراء أكثر مما كانوا سيشترونه في أوضاع أخرى. فكل من النظرية التقليدية للمنافسة، والاحتكار، إنما يؤديان معا، إلى خلاصة ذات طابع معياري. بمعنى أن المنافسة الذراتية، في مصلحة المستهلك، وأن الاحتكار بكل أوجهه وأشكاله، إنما يعمل، عكس ذلك، على استغلالهم. ذلك أن هذا الأشكال من الاحتكار تسعى، بالفعل، إلى خلق حالات "مصطنعة" من ندرة البضائع،داخل الأسواق، وذلك بغية ضمان أرباح أكثر أهمية. أما بالنسبة لحالة المنافسة الذراتية، فإن من شأن الاحتكار، أن يسمح بتحقيق "الربح الأكبر" superprofit، وبالتالي، فإننا نجد هنا مرة أخرى، تلك الفكرة القائلة بأن المنافسة الذراتية، تؤدي

إلى "النجاعة الاجتماعية" optimum social. وهي بذلك، تلعب دور "المعيار" norme، ما دام الربح المحصل في حالة المنافسة، يعتبر ربحا"عاديا"، وكل ربح يتجاوز مقدار المعيار، يعتبر بالتالي، "ربحا أكبر" superprofit.وهكذا، تبدو أنماط التفكير السابقة، والنتائج المتمخضة عنها، وكأنها حتمية، ولا مفر منها. وهي تبدو قادرة على تبرير كل التشريعات والقوانين المتخيلة لمحاربة أشكال الاحتكار، ولفتح المجال أمام المنافسة. ومع ذلك، فإن هذه الأنماط من التفكير، كما سنرى فيما بعد، تثير العديد من المشاكل.

2- احتكار المجموعة الصغيرة **L'oligopole**

حتى الآن، حاولنا أن نتصور حالتين ممكنتين: الحالة التي يكون فيها عدد المنتجين لمنتوج واحد، كبيرا جدا (المنافسة الذراتية). والحالة التي يكون فيها منتج واحد. وبإمكاننا الآن أن نتصور حالة يوجد فيها عدد "صغير" من المنتجين. وستتوقف مآلات بنية كهذه، من بنيات السوق، على قدرة المنتجين على تنظيم أنفسهم، من أجل فرض سلطتهم على السوق، تماما كما يفعل المحتكر.

هناك نوع من المفارقة داخل نظرية المنافسة الذراتية. ذلك أن من يحفز المنتجين فعلا، هو البحث عن الربح وحده. فهم إنما يدخلون إلى سوق من الأسواق، فقط حينما تكون فرصة الحصول على هذا الربح فيه مواتية. ولكنهم، خلال سعيهم إلى تحقيق ذلك، يختار كل منهم أن يتصرف كما يتصرف الآخرون، مما يجعل مسعاهم المشترك ينتهي، في نهاية المطاف، بقتل هذا الربح. ويظل المحتكر وحده، القادر على الحفاظ على هذا الربح، بما يتوفر له من سلطة إحداث الندرة في تموين السوق. ولقد سبق لنا أن تساءلنا إن كان في استطاعة المنتجين المتواجدين في حالة منافسة أن يعتمدوا نفس التصرف، أي أن يتموقعوا على نقطة كنقطة c على الرسم البياني رقم 7. ولكن ذلك، غير ممكن على اعتبار عددهم الكبير، ولكن ماذا يمكن أن يحدث لو أننا كنا أمام حالة احتكار المجموعة الصغيرة oligopole ؟

لكي يتأتى الحصول على ربح قابل للمقارنة مع ما يربحه المنتج المحتكر، يتحتم على المنتجين المتواجدين في وضعية احتكار المجموعة الصغيرة، إذن، أن يعملوا على التوفيق بين ميلهم الطبيعي إلى التنافس في ما بينهم، وبين ما يمكن أن يحصلوه من ربح، من خلال تصرفهم، وكأنهم في حالة احتكار؛ أي بابتعادهم عن التنافس في ما بينهم. فالسلوك الأكثر جلبا للمنفعة بالنسبة إليهم، والأكثر تحقيقا لأقصى مستويات الربح عندهم، هو أن يتموقعوا على النقطة 'H (داخل الرسم البياني رقم 7)، وذلك من خلال إحداث ندرة في العرض، ثم اقتسام الربح

المشترك في ما بعد. فحينما يبرم منتجون في حالة احتكار المجموعة الصغيرة اتفاقا من هذا النوع، فإنه يحق لنا أن نتحدث آنذاك عن اتفاق سُوقَةُ[1] المنتجين cartelوأن هدف هذه السُّوقة هو خلق حالة احتكارية.

ويظل السؤال الحرج طبعا، هو ذلك المتعلق بتوزيع الربح المشترك. فقد ينتج هذا التوزيع عن قواعد موضوعة بشكل قبلي، أوعن مفاوضات ذات طبيعة غيرمعلنة. وسواء في هذه الحالة أو تلك. لابد من التوفر على منهج واضح لمراقبة مدى احترام أعضاء سوقة المنتجينcartel للقرارات المتخذة بشكل مشترك ولمعاقبة التجاوزات المتحملة.

تعالوا بنا الآن نقارن بين سلوك كل من المنتجين المشاركين في سوقة، وبين سلوك الاحتكار. لقد رأينا من قبل، أن المحتكر يجد من مصلحته أن يتموقع عند النقطة 'H من الرسم البياني رقم 7. وفي حال ما إذا كان يحمل دراية كاملة بشروط ومتطلبات الطلب، فإنه يقرر اعتماد سعر البيع P_2 وهو يدرك أنه سيبيع كمية 'O'H. أكيد أن هذه المعلومة الكاملة، لا توجد في الواقع، وإنما عليه أن يلجأ إلى سلسلة من المحاولات التربصية، ومن المراهنات، قبل أن يلجأ إلى تحديد السعر الذي يبدو الأنسب بالنسبة إليه لجلب أقصى الأرباح.

صحيح، أنه من الممكن أن تكون وجهات نظر أعضاء سوقة المنتجين، متباينة بخصوص السوق، مما يجعل من وجوب التوفر على مسطرة واضحة لتحديد سعر مشترك، أمرا ضروريا.وتبسيطا للأمر، سنفترض أن أعضاء هذه السوقة يتواجدون في نفس وضعية المحتكر، فيم يتعلق بالمعلومة. وعلى كل حال، فإن المشكل الأكثر صعوبة، يظل هو المشكل المرتبط بتوزيع الأقساط بين الأعضاء داخل السوق. لذلك سنفترض أنهم استطاعوا أن يتوافقوا جميعهم على أن يكون 2P هو سعر البيع.

فهم يعرفون أنهم، مجتمعون، سيبيعون 'O'H. غير أنهم بهذا السعر سيجدون أنفسهم أمام " ربح أكبر"super profit يساوي 'D'E(بالنسبة لكل وحدة من المنتوج). ومن أجل التبسيط دائما، سنفترض أيضا أن جميع أعضاء سوقة المنتجين يتوفرون على نفس منحنيات التكلفة، وأنهم بالتالي قرروا أن يقوموا ببيع نفس الكمية، أي O'H'/n (إذا كانت n هي عدد المشاركين). فكل عضو من أعضاء سوقة المنتجين، يرى من مصلحته أن يرتقي على منحنى الكلفة الهامشية

[1] 1- ملاحظة المترجم: ارتأينا أن نترجم cartelبالمقابل العربي (سُوقَة) وغايتنا من ذلك أن نفصل بين هذا المصطلح الاقتصادي والتجاري عن غيره من المصطلحات ذاتت المفهوم العام التي يحملها لفظ (اتحاد) وسندنا في ذلك ان لفظ (سوقة) جاء في معجم " تكملة المعاجم العربية" لصاحبه رين هارد ضوزي حيث يقول "إن لفظ سوقة يطلق على تجار الثمور والعسل والزبدة الذين كانو يشكلون قديما لفيفا منفصلا داخل السوق. كما أن هذه اللفظة كانت تطلق في تونس على تجار الزيت والزيتون المملح والفواكه المخللة"

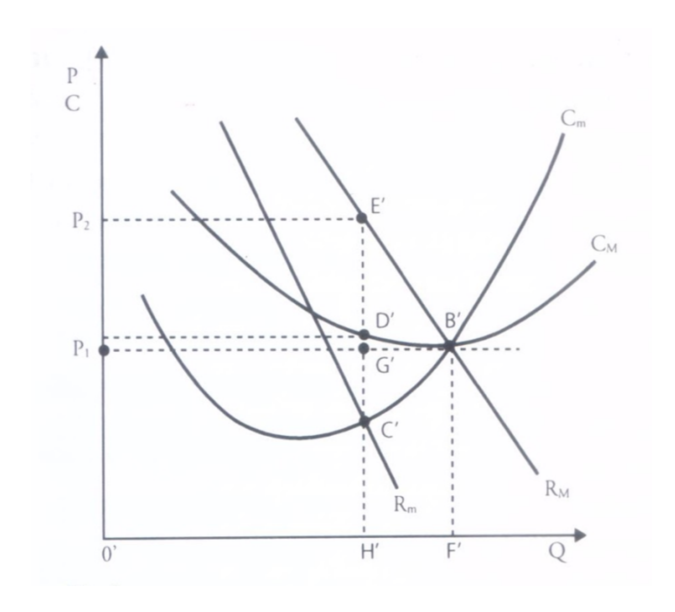
الخاص به، انطلاقا من النقطة C'، مادامت هناك إمكانية لتحقيق الربح. وهو لن يتأخر، بالتأكيد، عن فعل ذلك، إن هو أيقن أن أعضاء السوقة الآخرين سيحترمون الاتفاقية المبرمة بينهم، والمتمثلة في البقاء على سعر للبيع يقارب P_2، حتى إن هو أقدم على الرفع من قسطه داخل السوق. صحيح أن للتقلبات التي يعرفها إنتاجه، تداعيات واضحة على مجموع إنتاج السوقة، وبالتالي على سعر البيع، عكس ما كنا نتوقع في حالة المنافسة، ولكننا يمكن أن نقر بأن هذا التأثير يظل، على كل حال، ضعيفا في الحالة التي يكون فيها عدد أعضاء السوقة كبيرا بالقدر الكافي. وبعبارة أخرى، نقول إن من مصلحة كل منتج، أن يلتزم الآخرون بما تم الاتفاق عليه. ولكن، ليس من مصلحته أن يلتزم هو بذلك. وطبيعي، أنه إذا لم يلتزم أي منتج بالاتفاق الصادر عن السوقة، فإن هذا الإطار سيصبح عديم الفعالية، مما سيجعلنا في وضع شبيه بوضع المنافسة الذراتية، أي الحالة التي يكون فيها سعر البيع مساويا ل P_1، حيث أن المشترين سيجدون أنفسهم في مستوى التأثير الأقصى optimum، بينما سيجد المنتجون أنفسهم إما في حالة الربح المنعدم . فنجاعة سوقة للمنتجين تتوقف إذن، بالأساس، على نجاعة المساطر المبتكرة، من أجل إلزام أعضائه بالانضباط لها. ولعل هذا ما يسمح لنا بالقول، بأن سوقة المنتجين إنما هي تنظيم غير قار، وبالتالي فلا مناص من الإقرار باستحالة وجود نظرية وحيدة يتحدد بموجبها ومن خلالها سلوك أعضاء هذه السوقة ووضعية السوق المتمخضة عن هذا السلوك، ما دام كل ذلك إنما هو مرتبط بالظروف الدقيقة الخصوصية التي تولد القرار الجماعي وتفرض المراقبة. وإن أقصى ما يمكن القيام به هنا، هو أن نضع جردا لطرق وأنماط التنظيم الممكنة لسوقة المنتجين. وعلى كل حال فنحن نعرف أن بإمكان سوقة المنتجين أن تتصرف تصرف المحتكر.

3- النجاعة الاقتصادية، في غياب المنافسة الذراتية

لقد رأينا من قبل، كيف أن المنافسة الذراتية، تؤدي إلى التموقع على نقاط مثل النقطةB والنقط B'على الرسم البياني رقم 7. ويعد هذا الموقع، بالنسبة للنظرية التقليدية للمنافسة، بمثابة حالة من حالات النجاعة القصوى، على اعتبار أنه لا يمكن لأحد أن يحصل على قسط إضافي من الربح، دون أن يتحمل واحدا من الآخرين خسارة ما. أما سوقة المنتجين فإنها تؤدي إلى التموقع على نقطتي E' و D' (كمية أقل و كلفة للإنتاج المتوسط أضعف، ولكن مع سعر أعلى، أي، ربح أكثر ارتفاعا). فإذا نحن انتقلنا من حالة المنافسة الذراتية، إلى حالة سوقة المنتجين cartel، سنجد بالتالي، أن هناك ربحا بالنسبة للمنتجين، وخسارة بالنسبة للمستهلكين. ولا توجد، مبدئيا، أية وسيلة تمكن من المقارنة بين

الحالتين . ذلك أننا لا نستطيع، فعلا، أن نحدد كميا، الفوائد التي يستخلصها الأفراد من أنشطتهم الشخصية، وبالتالي فنحن لا نتوفر على أية وسيلة للمقارنة بينهما. وبعبارة أخرى، فإنه لا يمكننا القول بأن الربح الإضافي، المحصل عليه من طرف المنتجين المجتمعين في إطارسوقة cartel يعوض الخسائر التي يتكبدها المستهلكون، فمن يتلقون الربح والخسارة، ليسوا هم نفس الأشخاص.

إلا أن هذا لا يمنع من وجود إمكانيات للربح، في كل من المنطقة المحددة بنقط D'E'B' إذا نحن انطلقنا من موقع D'E'واقتربنا من B'. ذلك أن سعر البيع الممكن، بالنسبة للوحدة من المنتوج (سعر متوسط)، داخل هذه المنطقة بأجمعها يفوق كلفة إنتاج الوحدة (كلفة متوسطة). وهكذا، قد نذهب إلى حد، نتصورمعه، أن يتفق المنتجون والمستهلكون على الاستغلال المشترك لهذا الربح الشامل gain global المفترض، وعلى اقتسامه، بشكل أو بآخر. ولنا أن نتخيل، من أجل ذلك، أن يكون المشترون قد انتظموا هم أيضا، في سوقة خاصة بهم cartelليتمكنوا من تنسيق عملياتهم، والتفاوض بشأن السعر المخصص للمنتوج. وفي هذه الحالة، نستطيع أن نتحدث عن سوقة ثنائيةcartel bilatéral (أي عن حالة يكون فيها كل من المنتجين والمشترين منتظمين في سوقات)



الرسم البياني رقم 8

إن هذا الرسم البياني رقم 8، والذي يأخذ نفس خصوصيات الرسم البياني رقم 7، يساعد على توضيح هذه الحالة. لنفترض أننا نمر فعلا، من حالة الإنتاج O'H' إلى حالة الإنتاج O'F'، وبالتالي من سعر P_2 إلى سعر P_1. ففي مجموع المبيعات المحققة من طرف أعضاء سوقة البائعين، أي O'F'، يمكننا أن نميز بين الجزء

الذي تم بيعه في حالة سوقة البائعين (أي قبل التفاوض مع المشترين) وبين الجزء الإضافي الذي تم بيعه الآن، أي في حالة السوقة الثنائيةcartel bilatéral، أي بفضل التفاوض مع المشترين. مما يؤدي إلى نقطة المنافسة الذراتية'B. أما في ما يخص الجزء O'H' فهناك تحويل من البائعين إلى المشترين. فهذا الجزء الذي سبق أن تم بيعه بسعر P_2 هو الآن يباع بسعر P_1، بمعنى أن المستطيل $P_2P_1G'E'$ يمثل القدر الإجمالي للمداخيل المفوتة على سوقة البائعين، والربح الإجمالي المحصل من طرف المشترين، من جراء انتظامهم في سوقة خاصة بهم. ولكن، لنتصور، الآن، أن المشترين وافقوا على إرجاع مجموع محصل هذا المستطيل للعارضين، فإننا سنجد أنفسنا إذاك، ومن وجهة نظر الجزء O'H' المتعلق بالمعاملات الخاصة بهذا المنتوج، سنجد أنفسنا إذن، في نفس الوضع الذي كنا فيه عند حالة سوقة البائعين. غير أن هذا لا يمنع من الإقرار بوجود ربح صاف بالنسبة للجزء الإضافي من المعاملات، أي H'F'، وهذا الربح ممثل من خلال المثلث E'G'B'. والواقع، أننا إذا ما نحن انطلقنا من مستوى معاملاتH'، واقتربنا من F'، فإن كل وحدة استثنائية يتم شراؤها، تقدم لمشتريها قدرا إضافيا من الارتياح، يكون بالنسبة إليهم مساويا، على الأقل، للسعر الذي أدوه لاقتناء المنتوج (وإلا لما كانوا قد اشتروه). فالمثلث E'G'B' يمثل إذن، القيمة القصوى لما يمكنهم التخلص منه، عند الاقتضاء، من سعر السوق، دون أن يحدث ذلك تقلصا في مستوى الرفاه. وبعبارة أخرى، فلو أن المشترين المنتظمين في سوقة تخلوا عن المستطيل $P_2\ P_1\ G'\ E'$ لفائدة العارضين، لوجد العارضون والمشترون أنفسهم تماما في نفس الوضعية التي يكون فيها المنتجون هم وحدهم المنتظمون في سوقةCartel. ولكي يتم تحفيز العارضين على قبول سعر P_1، يمكن للمشترين إذاك، أن يتحفزوا على التخلي عن جزء من قيمة المثلث E 'G'B'.

هذا يعني أننا حينما ننتقل من حالة الندرة في الإنتاج ('H) إلى حالة يفترض أن تكون شبيهة بحالة المنافسة الذراتية، فإننا نجد أن هناك "ربحا اجتماعيا" صافياgain social وهو ربح يقاس، وفق سعر السوق، بالمساحة التي يمثلها المثلث E' G' B'. ويمكن لجميع المساهمين في السوق، أن يكونوا في حالة أفضل من حالة الندرة في الإنتاج، إذا هم أجروا مفاوضات فيما بينهم حول اقتسام الربح.

في "نظرية حالة الرفاة" théorie du bien être نقف على فكرة، غالبا ما يطلق عليها "مبدأ هيكس ـ كالدور للتعويض بالجبر" principe de compensation de Hicks-Kaldorنسبة إلى إسم رجلي الاقتصاد اللذين ابتكراه. ويرى هذا المبدأ، أنه يكفي أن تكون هناك إمكانية للتعويض، بين رابحين محتملين، وخاسرين محتملين، لكي يتسنى لنا أن نقارن بين حالتين. في حين أن الانتقال من حالة إلى

أخرى، يستتبع وجود أرباح عند البعض وخسائر عند آخرين. وهذا ما يدفعنا إلى أن نعتبر أن تغييرا لحالة أو وضع، يؤدي إلى مستوى أقصى للنجاعة، كلما فاقت الأرباح مقدار الخسارات، حتى ولو لم يكن هناك وجود للتعويض. علما أن الغياب الفعلي للتعويض، يؤدي إلى تكبد البعض للخسارة. وليس هناك بالتالي، أي معيار يساعد على الجزم بأن للتعويض " قيمة" أقل من الأرباح المحصلة من طرف الآخرين. فلكي نعتبر أن حالة ما أحسن من غيرها، لابد أن تكون هذه الحالة ناتجة عن اختيار"فعلي"، من طرف المعنيين،وخارج أي إكراه. والواقع أننا لا نتوفر على أية وسيلة تمكننا من تقدير القيمة الذاتية لهذه الخسارة، طالما أنها لم تدرج في مسلسل للتبادل.

إن احتمال الانتقال إلى النقطة B' ينتج إذن، عن قدرة المشترين المحتملين على تنظيم أنفسهم في إطار سوقة. وإذا كان عدد المشترين كبيرا جدا، فإننا لن نجد من بينهم من هو مستعد لقضاء الوقت وصرف الموارد، من أجل تنظيم سوقة للمشترين. علاوة على أن المساطر المتعلقة بإقامة نظام لإعادة توزيع المشترين في اتجاه المنتجين (لتحفيزهم على التوجه نحو النقطة B') هي مساطر مكلفة، بالضرورة، وغير مضمونة. لذلك، فإن مبدأ التعويض غير ممكن. في مقابل هذا، لنتصور أن عدد المشترين قليل. بإمكانهم، في هذه الحالة، أن ينتظموا في سوقة، وأن يترقبوا تعويض المشترين على ما يتكبدونه من خسارة، وهم ينتقلون من E'D' إلى B'. معنى هذا، أن مبدأ التعويض يفقد من مداه، إذا نحن أدرجناه في سياق مستقل عن الأوضاع والحالات الفعلية والمجسدة داخل السوق. فكيف لنا أن نقول إن حالة Aأفضل من حالة B، لأن من يتكبدون الخسارة، على إثر انتقالهم المحتمل من B إلى Aقد يتم تعويضهم، إذا كان من شأن تصرف كل الأطراف المحترم لشروط السوق، أن يقود إلى وضع، تغيب فيه كل إمكانية لتعويضهم فعليا؟

فإذا نحن اعتمدنا حالة المنافسة الذراتية كمرجع، فإن علينا أن نقر بأن الاحتكار والسوقة يؤديان معا إلى حالات من " المستوى المتدني للنجاعة" situations sous optimales وهو ما قد يبرر تدخلات من أجل القضاء عليها، أو من أجل تفادي التداعيات، المفترض أن تكون سيئة، لهذين الوضعين. وسنرى لاحقا، أن تغييرا اضطراريا ، سيطرأ على هذه الخلاصة، إذا نحن اعتمدنا وجهة نظر أخرى للمنافسة.

الفصل الثالث

نقد النظرية الذراتية

إن نظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال، أو إن شئتم نظرية المنافسة الذراتية، وكذا نظرية الاحتكار، كلاهما نظريتان صحيحتان شكليا. بمعنى أنهما، ما أن يطرحان فرضياتهما الأساسية، حتى يخضعان للمجرى المنطقي الصرف. ولكن المشكل الأساسي الذي يظل مطروحا، هو المتعلق بطابع التواجد الإلزامي، الذي تكتسيه هذه النظريات، من أجل فهم العالم الحقيقي. ومن وجهة النظر هذه، يمكن أن نتساءل حول مدى إلزامية الحفاظ على هذه الخاصية أو تلك، على أساس أنها خاصية مؤسسة لحالة من حالات المنافسة. وبشكل أكثر عمقا، نرى أن النظريات التقليدية التي صادفناها من قبل تفترض، بشكل ضمني، في أغلب الأحيان، وجود سلوكيات خاصة لدى منتجين حاليين أو مفترضين. ومن المشروع جدا أن نتصور، كما سنرى ذلك فيما بعد، أن هؤلاء المنتجين لا يتصرفون وفق النموذج.

1- دراسة نقدية لفرضيات نموذج المنافسة الخالصة والتامة الكمال

في خضم حالة الهوس التي تسكنها بخصوص تحديد ملامح المنتج، على أساس كونه عاجزا كل العجز عن ممارسة أدنىتأثير على السوق، بادرت النظرية التقليدية، إلى تسطير مجموعة من الشروط الكفيلة بالوصول إلى هذا المبتغى، ويكون أمر المنتج كذلك. فالمنافسة الخالصة والتامة الكمال، إنما تتحقق في سوق من الأسواق، حينما يتواجد داخل هذه السوق عدد كبير من المنتجين، الذين ينتجون منتوجا متجانسا، قابلا للقسمة ومرفوقا بالمعلومة الكاملة. ويمكن تعريف السوق، بكونها الفضاء المجرد، حيث يتم إجراء عملية المبادلة. فبمجرد ما يتم تحديد متاع من الأمتعة، يصبح باستطاعتنا القيام بتحديد سوق من الأسواق. ولأجل هذا كان المنطلق في وصف أي سوق، هو خصوصيات المتاع المعني. وبهذا نقول، على سبيل المثال، إن السوق سوق للمنافسة الخالصة والتامة الكمال، إذا كانت الأمتعة المعروضة فيه للبيع، متجانسة، غير قابلة للقسمة، ومصنوعة من طرف منتجين لا حصر لهم، وكانت المعلومة فيه متوفرة بشكل حر.

وكما سبق أن رأينا ذلك من قبل، فإن تعريف منتوج متجانس، وبالتالي، تعريف السوق المنتسبة إليه، إنما هو تعريف يكتسي طابعا فائق التحكم. فبحسب درجة

الدقة التي نعتمدها في تعريف متاع من الأمتعة، يبدو هذا الأخير متجانسا أو غير متجانس. وهكذا نجد أن القهوة العربية (أرابيكا) المنتجة في هراري، والمعروضة للبيع في أحد متاجر الدائرة الخامسة في باريز، والمستجلبة من طرف أحد كبار المستوردين المرموقين، في فترة زمنية معينة، هي بالتأكيد منتوج متجانس (ويراه المشترون المحتملون كذلك). إلا أن السوق الذي يعرض فيه ليس سوقا للمنافسة "الخالصة والتامة الكمالpure et parfaite مادام هناك عارض وحيد لهذه المادة. وهناك، في الجانب الآخر، سنلاحظ بالطبع، وجود عدد كبير جدا من باعة " المواد الأولية الخاصة بالمشروبات الساخنة"، وغير خاف أن تعريفا كهذا، يفقد المنتوج كل سمة من سمات التجانس (لأنه يشمل في نفس الوقت القهوة، والشكلاطة، وطحين القهوة، وحبات القهوة، والقهوة العربية: أرابيكا، والروبوسطا إلخ..). إلا أنه ليس هناك ما يدفعنا إلى أن نقول، بشكل قبلي، بوجوب الأخذ بالتعريف الأكثر تقليصا أو بالتعريف الأكثر اتساعا. و باختيارنا لتعريف دون آخر، بشكل اعتباطي، يمكننا أن نقول بوجود المنافسة أوعدم وجودها في سوق من الأسواق. وبالتالي، يحق لنا أن نتساءل عن الجدوى من نظرية لا يمكن أن تستعمل إلا بشكل تحكمي؟ إنها نظرية في حكم العدم.

إلى جانب هذا، فإن دراسة العناصر الأخرى المكونة للمنافسة الخالصة والتامة الكمال، تزكي هذه الخلاصة. ومن هنا، نطرح سؤالنا حول الجدوى الممكن ترقبها من النظرية القائلة بوجود عدد كبير من المنتجين (وبالتالي وجود مرونة لا متناهية في العرض؟)، أكيد أنها تمكن من إضفاء أسلوب ذي خصوصية بالغة، على سلوك المنتجين، وذلك من خلال تحديدها لحالة النجاعة القصوى. إلا أن هذه الفرضية تبقى بعيدة، كل البعد، عن واقع الأسواق، وبالتالي عن السلوك الفعلي للمنتجين. وعلى نفس المنوال، نجد أن فرضية المعلومة التامة الكمال information parfaite، إنما هي فرضية بعيدة، ولا واقعية. وهي بالتالي، فاقدة لأية جدوى، إلا ما قد تمثله من مرحلة من مراحل مسلسل الإجتهاد في التفكير من أجل التدقيق التدريجي في خصوصيات نموذج من النماذج. أما المعلومة، فهي، بالضرورة، متاع نادر. فكل منا يبحث عن المعلومة ذات النجاعة القصوى، بالنسبة إليه، وهو لأجل ذلك، مستعد لأن يتحمل كل التكاليف التي يتطلبها ذلك. ونظرا لاختلاف الكائنات البشرية وتنوعها، فإنه من المستحيل أن نتصور وجود مقاولين اثنين يحملان، أو على الأصح يبحثان، عن نفس المجموعة من المعلومات ،في نفس الوقت.

إن الهدف الذي يسعى إلى بلوغه المقاول المثالي، داخل النموذج التقليدي للمنافسة الخالصة والتامة الكمال، هو أن يشبه الآخرين شبها كاملا. إنه مجرد منظم لعوامل الإنتاج، في عالم المعلومة التامة الكمال: ذلك أنه لا توجد سوى

توليفة إنتاجية واحدة، تمكن من إنتاج متاع متجانس معين. والمقاولون يعرفون هذه التوليفة. وهم يطبقونها بشكل آلي. وقد سبق أن رأينا كيف أن المنافسة الخالصة والتامة الكمال، تؤدي إلى هذه الخلاصة الحاسمة، التي تقول بأن نسبة الربح، تكون منعدمة، في حالة التوازن équilibre. ولكن هذا التوازن إنما هو ترجمة لحالة، تم تقديرها مسبقا، بشكل يسمح، في نهاية المطاف، بالتخلص النهائي من كل قرار بشري. وأنه، من أجل إنتاج متاع من الأمتعة، قد يلجأ، بشكل قد يكون نهائيا، إلى تقنية يمكن اعتبارها الأفضل من بين سائر التقنيات الأخرى. ويعتقد أن هذه التقنية، انبثقت بشكل مستقل، من القرارات التي يتخذها مستعملوها، وهي بالتالي، لن تكون في مستوى النجاعة القصوى إلا من وجهة النظر التقنية ، في حين أن حالة النجاعة القصوى، من وجهة النظر الاقتصادية، إنما تترجم اختيارا تفضيليا، من بين عدد كبير من الاختيارات. فإذا حدث، بالصدفة، إن وجد أحد المنتجين نفسه في وضع مختلف، بحيث أنه يستعمل، مؤقتا، تقنية أقل مردودية من التقنية الأكثر فعالية، فإنه لن يفتأ أن ينتقل بسرعة، للاتجاه نحو الوضع المشترك، مادامت المعلومة تامة الكمال، بمعنى أنها متوفرة بالمجان وبدون مقابل.

إن نظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال تقوم إذن، على رؤية آلاتية للحياة vision mécaniciste(معلومة تامة وكاملة، ومقاربة تقنية للاقتصاد). ولا غرابة بالتالي، أن تقود إلى الفكرة القائلة بأن نسبة الربح تصير منعدمة. إلا أن الشيء الذي يصير منعدما في واقع الأمر، إنما هو أمر لا علاقة له بالربح. ذلك أن للربح طبيعة في غاية الخصوصية. فعندما يكون المرء في وضع موسوم بتعدد اللايقينيات، أي وضع تكون فيه المعلومة غير تامة الكمال، فلابد إذاك، من أن يتحمل أحد ما، تبعات المخاطرة. وإذا نحن أخذنا الحالة التي يضطر فيها عدد كبير من الناس، إلى أن يتعاونوا من أجل تحقيق نشاط ما، فإن بإمكاننا، في مثل هذه الحالة، أن نطلق اسم مقاولة على هذا التنظيم التعاوني، بمعنى أن المقاولة، إنما هي مجموعة من التعاقدات. وبحكم تنوع الكفايات واختلافها، وتشعب أهداف المساهمين وتشابكها في هذا الكائن المجرد، الذي تمثله المقاولة، فإنه من الطبيعي جدا، أن تتسم العقود أيضا بالاختلاف. والتمايز. وهكذا سنجد من هذه العقود، ما سيضمن للموقعين عليها أداء تعويض مؤكد rémunération certaine كمقابل مادي عن مساهماتهم في المجهود الإنتاجي المشترك؛ وهذا حال الأجور والفوائد المؤداة. كما سيتسلم آخرون تعويضا غير مؤكد،rémunération incertaine ويكون هذا، بالتأكيد، حال الأرباح. ذلك أن بإمكان الربح أن يعرف بكونه نوعا من التعويض الفضلي rémunération résiduelle يكون في حالة اللايقين. وهو لا يصبح إيجابيا إلا في حالة المنتوج المتولد عن النشاط

المشترك غير مستنفذ، من جراء أداء كل ما التُزم بأدائه بشكل مؤكد من خلال العقود المبرمة.أما في حالة وجود مخاطرة لا مفر منها، فلابد أن يكون هناك من يتولى تحمل تبعاتها. والمقاول، أو الرأسمالي بشكل أدق، هو من يلعب هذا الدور. فهو الذي يتخذ القرارت المرتبطة بالإنتاج، مادام هو وحده من يستفيد من تعويض فضلي rémunération résiduelle، أي من تعويض لا يرتبط بما قد يمكن أن يوعد به عن طريق التعاقد، ولكنه يرتبط بقيمة القرارات الصادرة عنه. فالربح يشكل إذن، تعويضا على المسؤولية. وبهذا نرى، لماذا تعتبر النظرية التقليدية للمنافسة نظرية خاطئة. ذلك أنها تدعي تقديم شرح لوجود منافسة بين مقاولين ليسوا منافسين حقيقيين. بل قد نذهب إلى حد القول بأنهم مقاولون لا وجود لهم. فالخلاصة الأساسية التي يمكن أن تستنبط من النظرية التقليدية للمنافسة، والمتمثلة في كون الربح يصير منعدما، إنما هي متضمنة، منذ البداية، في فرضيات المنطلق، مادام الربح هو التعويض عن المخاطرة وعن المسؤولية، ومادام نموذج المنافسة الخالصة والتامة الكمال، يفترض معلومة تامة الكمال، مما يعني غياب كل مخاطرة أي، أن ملامح المستقبل معروفة بالتدقيق، وهو ما يجعل من المستحيل على أي كان أن يتمايز عن غيره. بل حتى لو نحن افترضنا، جدلا، أن هذه المنافسة الخالصة والتامة الكمال صارت سائدة بين كل أنواع الأنشطة، أو أننا افترضنا على الأقل، أن يتم تفعيل سياسات تجبر الناس على التصرف كما لو أنها كانت موجودة، فعليا، وأن ذلك يضمن الحصول على الربح المنعدم، فإننا لن نجد من يرى في سعيه إلى التوجه إلى نشاط معين دون آخر، مسوغا منطقيا . فالتعويضات المخولة "للمقاولين"، في عالم يطبق هذا النوع من المنافسة الخالصة والتامة الكمال، يمكن أن تستخلص من مسلسل اعتباطي أو عن طريق قرار يصدر عن أحد المخططين المركزيين، وذلك في لا مبالاة كاملة، ولكنها لن تستخلص،بالتأكيد، عن قرارات فردية تصدر عن أشخاص يبحثون عن الربح.

فبالنسة للنظرية التقليدية، تمثل حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، مستوى أقصى للنجاعة، لأن الربح منعدم ولأنه، بالتالي يصعب على أي كان أن يحقق أدنى تحسن لوضعه، دون أن يكون قد تسبب، من أجل ذلك، في الإساءة إلى وضع شخص آخر. وبهذا نطلق على الربح المحقق من طرف المحتكر "الربح الأكبر".لأنه لا يمكن أن يستخلص، بحسب المدافعين عن النظرية المسماة بنظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال، إلا عن طريق استغلال المشترين، أي أن هناك ربحا أكبر بالنسبة لمعيار للربح المنعدم. وبالتالي، فإما أن يكون هناك ربح منعدم، في حالة المنافسة، وإما أن يكون ربح إيجابي، في حالة الاحتكار. وسواء تعلق الأمر بهذه الحالة أو تلك فإن هذا الربح غير مرتبط بوظيفة

المخاطرة، التي تظل على كل حال، إحدى الخاصيات المميزة للمقاول. فنظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال ورديفتها نظرية الاحتكار، تتبنيان معا على الإلغاء الكلي لما يمثل جوهر كل الأسواق ألا وهو وجود المقاولين.

ففي وضع، تكون فيه المعلومة تامة الكمال parfaite، هناك تساو في نسب التعويض الأجري، بالنسبة لجميع أنواع الأنشطة، وكذا جميع أصناف المقاولات، وذلك سواء تعلق الأمر بالتعويض على رأس المال، أو التعويض على العمل. ويبقى غريبا جدا، ذلك الشكل من العمل، الذي يضطلع به ذلك الذي يطلق على نفسه، اسم مقاول، حسب النظرية التقليدية، والذي لا دور له سوى أن يقوم بتفعيل مسلسلات للإنتاج، تقدم إليه ، بعد أن تكون قد حددت وصممت من خارج المقاولة، و دون أن يكون لتحفيزاته أو لقراراته أدنى مفعول. وبالتالي، فإنه من الخطأ أن نسمي التعويض المخول له "ربحا". فلأنه يحمل الصفة الرسمية للمقاول، لا يمكن أن نطلق على التعويض المخول له أجرا، بل ربحا. والحقيقة أن ما يتقاضاه من تعويض يعتبر،بحسب هذه النظرية، تعويضا عن العمل الذي يقوم به، شأنه في ذلك شأن جميع الأجراء.

وفي حال ما إذا كان، إلى جانب هذا، مالكا لجزء من رأس المال، فإنه يتقاضى تعويضا بصفته تلك. ويكون هذا الجزء من تعويضه، أقرب إلى أن يعتبر فائدةintérêtمن أن يعتبرربحا. ذلك أننا في عالم المعلومة التامة الكمال، الذي يفترض أن نكون فيه، هناك تساو بين نسب مردودية رأس المال، أيا كانت استعمالاته. فصاحب رأس المال يدرك، باليقين، أن رأسماله سيجلب له قدرا من المال، في نهاية كل فترة. وهي بالضبط، نفس الحالة حينما يتوفر على حقوق للملكية على المقاولة أو على مستحقات لدى الغير créances. وبالتالي، فالقول بأن الربح منتف، لا يعني أن المقاول محروم من أي تعويض، بل فقط أنه يتقاضى أجرا وفائدة، مقابل العمل الذي يقوم به، ومقابل القسط من رأس المال الذي ساهم به في المقاولة.

فالمقاول حسب النظرية التقليدية، إذن، لا يعدو أن يكون مجرد بيروقراطي، من ضمن أولئك البيروقراطيين، الذين أوكل إليهم أمر تسيير أحد المعامل، التابعة لشركة ممركزة، حقوق الملكية فيها، ليست ذات طابع فردي. وبهذا نجد أن النظرية التقليدية للمنافسة، مؤهلة لأن تكون صالحة للاستعمال، من أجل توصيف اقتصاد على شاكلة ما كان عليه الاقتصاد السوفياتي، وليس اقتصاد يقوم على الحقوق الفردية للملكية. ففي اقتصاد ممركز من هذا القبيل، يولى الاعتبار للإنتاج، وفق وجهة النظر التقنية، وليس وفق وجهة النظر الاقتصادية. وقد يحدث أن يوجد، في وقت معين، مسلسل وحيد للإنتاج، يستعمل لإنتاج متاع

ما، ويمكن احتساب ثمن الكلفة بشكل يدَعى أنه موضعي، بمعنى أنه يتم بشكل منفصل عن الشخص الذي يقوم بهذه الحسابات، أوالذي يتخذ القرارات. وفي هذه الحالة، يمكن للمسؤول المركزي عن وضع المخططات، أن يفرض نفس مسلسل الإنتاج المعتمد في هذا المصنع، على جميع المصانع، داخل التراب الوطني. فالكلفة هي نفسها بالنسبة للجميع، والربح، بطبيعة الحال، غير موجود مبدئيا. صحيح أن حالات اللايقين، التي لا يمكن تفاديها، تؤدي إلى نتيجة محاسبية قد تكون إيجابية أو سلبية، ولكن هذا لا يمنع من أن يكون المبدأ الأساسي لتسيير منظمة اجتماعية من هذا القبيل، متطابقا بالتمام مع نموذج المنافسة، الذي تدعي النظرية التقليدية تجسيده. فخلال أمد قد يكون قصيرا أو طويلا، حسب الحالات، سنجد أن جميع المقاولات تتجه إلى نقطة التقاء مشتركة، تكون فيها حالاتهم متماثلة، بحيث تتساوى فيها الكلفة الهامشية مع سعر البيع، ويصبح فيها الربح منعدما. فغياب عنصر التمايز والاختلاف بين المنتجين، يشكل خاصية كل اقتصاد موجه، "خالص وتام الكمال". تماما كما هي خاصية النظرية التقليدية للمنافسة "الخالصة والتامة الكمال". وهكذا، فإن المعيار، الذي من خلاله نُقوًم المنافسة، إنما يتمثل في مدى تشابهه أوعدم تشابهه مع الاقتصاد الموجه!وإذا كان نموذج المنافسة الخالصة والتامة الكمال، لا يتلاءم إطلاقا، مع عناصر التحليل السليم للعالم كما هو، فما هي، ياترى، الخلاصة التي يمكن الخروج بها؟ قد نجبر العالم على التلاؤم مع هذا النموذج، وقد نغير النموذج. هذا ما سنراه لاحقا. وعلينا،قبل ذلك، أن نعود إلى مفهوم " الربح الأكبر" super profit

2- دراسة نقدية لمفهوم "الربح الأكبر" **superprofit**

هناك إذن، حالتان متماثلتان، داخل النظرية التقليدية: حالة المنافسة المتسمة بوجود عدد كبير من المنتجين وربح منعدم، وحالة الاحتكار الفردي أو الجماعي المتميز بوجود عدد صغير من المنتجين (على الأرجح منتج واحد) و"ربح أكبر". وحتى نعمق الفهم، تعالوا بنا نعود إلى الرسم البياني رقم 8، مرة أخرى، فمما لا مراء فيه أن من مصلحة المحتكر أن يقتصر على إنتاج H 'O' فهو يجني ربحا أكبر بالقياس مع الحالة المرجعية التي تمثلها 'B حيث يحقق نفس مستوى الكلفة المتوسطة و المدخول المتوسط، بمعنى أن ربحه سيكون منعدما. ربما قد يكون علينا هنا أن نتساءل عن طبيعة الظروف التي تسمح له بالصمود عند موقعي نقطتي 'E'D.

في حال الندرة في الإنتاج بسبب اكتفاء المحتكر بإنتاج الكمية 'O'H، فإن هناك سؤالا أساسيا يفرض نفسه. ذلك أن هذا الوضع يفرز فرصا غير مستفعلة للربح، ما دمنا نستطيع، من خلال الرفع من الإنتاج، انطلاقا من 'O'H، أن نحصل على

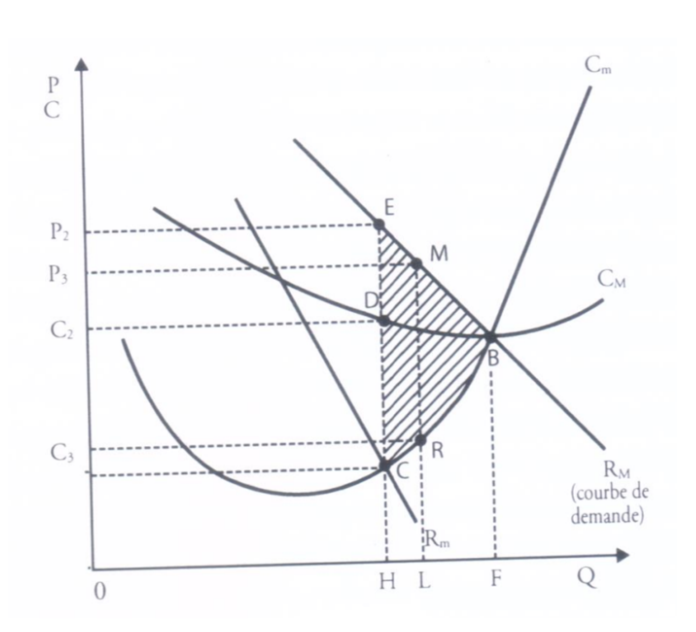
أرباح، ولن يتحول الربح إلى حالة الانعدام إلا بالنسبة لإنتاج O'F'. صحيح أنه ليس من مصلحة المحتكر أن ينتج هذه الكمية، على الأقل، في ظل الوضعية التي هو عليها. ولكن ألم يكن من الممكن في ظل ظروف غير هذه، أي تحت منظومة مغايرة للفرضيات، أن يتم تحفيز المحتكر على إنتاج الكمية O'F'؟ أو أن يرغب منتجون آخرون في الاستجابة للإغراء الذي تقدمه إمكانية الحصول على ربح؟ بعبارة أخرى، يمكننا أن ننطلق من الملاحظة البسيطة القائلة، بأنه حيثما توجد فرصة للربح، يوجد أناس ينتبهون إلى وجودها بشكل طبيعي، ويعملون على استغلالها.

وهذه هي أساسا الفكرة التي وقفنا عليها في الفصل الثاني من هذا الكتاب، حينما تعرضنا لإمكانية إقدام المشترين على التفاوض مع البائعين، وتحفيزهم على التموقع في النقطة B' وذلك بأن يرجعوا إليهم جزءا من المبلغ الفائض الذي قد يحققونه. وسبق أن رأينا أن تحقيق هذه الفرضية، كان يتوقف على وجود شروط خاصة. غير أنه حينما تتم عملية التفاوض بين محتكر، باعتباره البائع الأوحدmonopoleur، وبين مشتر أوحد، monopsoneur، فنكون في حالة ما يسمى"بالاحتكار الثنائي" monopole bilatéral ، فإنه يصبح من السهل أن نتصور أنهما يتفهمان مدى ما تختزنه هذه الحالة من مصلحة في السعي إلى الدفع بالربح المشترك بينهما، إلى مداه الأقصى، وإلى العمل على اقتسامه فيما بينهما، بشكل يرضي الطرفين، أيا كانت طبيعة الحالات الممكن حدوثها. إلا أن هناك بالفعل، حالات يمكن للإنتاج أن يتم فيها من موقع نفس النقطة التي يتم فيها في حال المنافسة، أي من النقطة B'، وذلك بالرغم من وجود محتكر.

إن أول وضع يمكن أن نتصوره، هو ذلك الذي يكون فيه المحتكر، هو نفسه من يقوم باستغلال هذه الإمكانيات للربح. ذلك أننا انطلقنا، بالفعل، من فرضية مضمرة يفترض بموجبها، أن يكون، وجوبا، ثمن المنتوج الذي يعرضه للبيع، هو نفس الثمن داخل السوق بأكملها. ويتولد عن هذا، أنه فيما إذا فكر في الرفع من الكمية المنتَجة والمعروضة للبيع، فسيكون عليه أن يقوم بتخفيض سعر البيع، لا فحسب، بالنسبة للوحدات الإضافية المعروضة، ولكن أيضا بالنسبة لباقي الوحدات الأخرى، أي حتى تلك التي كان يعرضها من قبل للبيع بسعر أعلى. ولعل هذه هي العلة التي تجعل منحنى المدخول الهامشي، يتموقع تحت منحنى المدخول المتوسط.

وإذا نحن افترضنا أن المحتكر أقدم على اعتماد مبدإ التمييز في السعرdiscrimination de prix، وذلك بالسماح لنفسه ببيع كل وحدة بسعر مختلف، وافترضنا إلى جانب هذا، أنه قام ببيع كمية OH (في الرسم البياني رقم 9)،

في وقت ما ، ولسبب ما ، بسعر P_2. ، فنحن نعلم أنه ليس من مصلحته أن يذهب إلى أبعد من هذا ، في حال غياب مبد إالتمييز في السعر. ولكنه في حال وجود إمكانية اعتماد هذا المبدأ، فإنه يستطيع أن يتخذ قراره ببيع وحدة إضافية بسعر P_3، حتى يوسع دائرة منافذه، دون أن يجبره ذلك على التخفيض بالموازاة ، في سعر الوحدات السابقة. وهو بهذا يحصل على ربح إضافي، من الوحدة الإضافية HL مستخلصا من الفرق الناتج بين P_3 والكلفة الهامشية C_3، بدون أن يؤثر ذلك على الربح المحقق من بيع الوحدات السابقة. ويمكنه أن يستمر على هذا المنوال إلى أن تتماهى، النقطة M المنحدرة على منحنى المدخول المتوسط، مع النقطة R الصاعدة على منحنى الكلفة الهامشية، مع النقطةB . مما يجعل الربح الإجمالي للمحتكر، يتساوى مع أقصى ربح يمكن أن يحققه في غياب التمييز، أي مساحة المستطيل P_2 EDC_2 (وهي مساحة متماثلة مع مساحة الرسم البياني رقم 8) معزز بمبلغ الربح المحقق بفضل اعتماد مبدإ التمييز، أي المساحة المحددة بالنقطCEBأي المساحة المخططة على الرسم البياني رقم 9)



الرسم البياني رقم 9

في الحالة التي قمنا بدراستها، افترضنا أن المحتكر كان يمارس سياسة التمييز، انطلاقا فقط، من المستوى الذي يتساوى فيه قدر المبيعات مع النقطة OH. ولكن، لو أنه تمكن من ممارستها ابتداء من الوحدة الأولى التي يقدم على بيعها، فإن ربحه الإجمالي سيكون أكبر، ما دام هذا الربح سيعادل مجموع المساحة الواقعة بين منحنى الكلفة الهامشية ومنحنى المدخول المتوسط (ما دامت الكمية القصوى المنتجة والمعادلة لOF تطابق النقطة B).

و بالتالي، ففي هذه الحالة، يكون مستوى الإنتاج، هو نفس مستوى حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال (إذا ما نحن افترضنا أن جميع المقاولات تتوفر على نفس المنحنيات في الحالتين معا). ويظل هناك، مع ذلك، فرق مهم بين الحالتين. ذلك أن المحتكر يتملك لنفسه مجموع فائض المستهلك" surplus du consommateur.بمعنى مجموع الكسب، الذي كان من المفترض أن يحققه المستهلك بفضل انخفاض سعر البيع. ففي وضع كوضع المنافسة الخالصة و التامة الكمال"، يحقق المستهلكون كسبا، كلما انتقل السعر، مثلا من P_2إلى P_3، بالنسبة لجميع الوحدات المشتراة، ما دام هؤلاء المستهلكون قد قبلوا أداء سعر P_2للحصول على كمية OH، وأن باستطاعتهم، انطلاقا من الآن، أن يحصلوا عليها بسعر أقل، أي P_3(وأنهم بفعل هذا الإنخفاض في السعر، سيتمكنون من اقتناء كميات أكبر من OH). وهذا الكسب هو ما نطلق عليه فائض المستهلك surplus du consommateurوهو يظهر على الرسم البياني ممثلا في المساحة الواقعة بن منحنى المدخول المتوسط (والذي هو منحنى الطلب) والمستقيم الأفقي للسعر P_3 M على سبيل المثال: حيث أنه كلما انخفض السعر، كلما ارتفع فائض المستهلك، وكان راضيا بذلك ومرتاحا، ما عدا إذا تم احتجاز هذا الفائض.وهذا، بالضبط ما يستطيع أن يقوم به المحتكر التمييزي. فالاحتكار التمييزي قادر على تملك مجموع الفائض، في الوقت الذي كان فيه هذا الفائض، موضوع اقتسام بين البائع و المشتري و هما في حالة الاحتكار الثنائي monopole bilatéral .

حينما كان منتج من المنتجين قادرا على الإقدام على سياسة السعر التمييزي، فقد نقول أحيانا، إنه يقوم بسياسة السعر التمييزي، لفائدة الخارج dumping، علما أن هذه العبارة غالبا ما تخصص للحالات التي يطبق فيها السعر التمييزي على مستوى البلدان وعلى كل حال، فإنه من الواضح أن إمكانيات اللجوء إلى السعر التمييزي تظل نسبيا نادرة. وهي تضمن أن يشتري بثمن منخفض لا يمكنه أن يعيد بيع ما اشتراه وفق هذا النوع من التمييز، بسعر أعلى. وهذا ما ينسحب، بشكل خاص، على الخدمات ذات الطابع الشخصي، حيث يخضع السعر للمكانة الاعتبارية للزبون.

وفي هذا الصدد يوضح جيرالد أوضريسكولGérald O'Driscoll،أنه حينما يحدث أن يكون هناك كسب غير مُستغَل، فقد يكون من أسباب ذلك ارتهان هذا الكسب بتحمل تكلفات إضافية، لم يتم إدراجها محاسباتيا عن خطأ. فيتهيأ لنا إذاك أننا أمام حالة "انخفاض إنتاجي" sous production وحالة "ربح أكبر" super-profit غير أننا لو أنتجنا أكثر من OH (الرسم البياني رقم 9)فإن الربح الهامشي سيكون في

الحقيقة سلبيا. ويمكن أن نجد في الحالة التي أتينا على ذكرها مثالاينطبق على حالة التمييز هذه. ذلك انه يظل بإمكاننا أن نستمر على الدوام في ابتكار المزيد من الطرق التمييزية للأسعار، تختلف باختلاف طبائع المستثمرين. ولكن هذه الطرائق ليست مجانية. فكما هو الحال بالنسبة لكل إنتاج، يفترض أن تسير تكلفات إنتاج طرائق التمييز، وفق منحنى متصاعد، ويعتبر هذا الافتراض، افتراضا مشروعا.

الرسم البياني رقم 10

لنجسد هذه الحالة على الرسم البياني رقم 10(المستوحى من الرسم البياني لجيرالد أوضريسكول). ولتبسيط الأمر، افترضنا أن منحنى الكلفة الهامشية كان أفقيا، بمعنى أن التكلفات الهامشيةكانت مستقرة coûts constants، أيا كانت طبيعة سلم الإنتاج. ومن الطبيعي، والحالة هذه، أن يكون هذا المنحنى متماهيا مع منحنى الكلفة المتوسطة. فالمحتكر، حسب النظرية التقليدية للاحتكار، ينتج الكمية OH، التي يقوم ببيعها بسعرP_2. فيكون ربحه، الهامشي أوالمتوسط مساويا لـ RS وربحه الإجمالي بالنسبة لقدر أقصى من الإنتاج OH مساويا لمساحة المستطيل NLSR. ويكون فائض المستهلك، متساويا مع ZNR، مع وجود إمكانية غيرمستغلة للكسب، تساوي مساحة المثلث RST فلو أننا كنا متواجدين في حالة المنافسة "الخالصة والتامة الكمال"، لكان إنتاجنا على مستوى النقطة T، ولكان ربح المنتجين منعدما (مادام سعر البيع، سيكون مساويا ل C_2) . كما أن فائض المستهلكين، سيكون مساويا للمثلث ZLT . إلا أن الكلفة الهامشية C_m لا تأخذ في الاعتبار، سوى أنواع التكلفة المرتبطة بالبحث عن الطالبين وعن الوسائل المحتملة للتمييز بينهم (تكلفات الإعلام والإقصاء). وهنا، لابد من التمييز بين منحنيين: المنحنى C_m من جهة، والذي يمثل التكلفات المخصصة للإنتاج "المادي" لمنتوج معين، والذي سبق أن افترضنا أنها أفقية (تكلفات مستقرة coûts

constants)، ومن جهة أخرى، المنحنى C_{mc}الذي يضيف إلى التكلفات المادية للإنتاج، التكلفات المتحمَلة من أجل وضع المنتوج المعني، رهن إشارة مختلف الزبائن. غير أننا يمكن أن نتصور أن تكون هذه التكلفات متصاعدة، مما يفسر شكل المنحنى C_{mc}. وهذا المنحنى نفسه يمكن أن يمثل حالتين مختلفتين:

فقد يأتي هذا المنحنى من وجود تكاليف للبحث عن الأسواق. وهي تكاليف مستقلة تماما عن بنية السوق. وهكذا يتم البدء بالإستجابة أولا لطلب حضري، صادر عن أماكن قريبة من موقع الإنتاج، ثم الإستجابة، بعد ذلك، لطلبات صادرة عن أماكن أكثر بعدا وأكثر توزعا. وتكون هذه التكلفات متماثلة، سواء في حالة الاحتكار، أو في حالة المنافسة الذراتية. غير أن نقطة التوازن بالنسبة للسوق، ستكون مختلفة في الحالتين. ففي حال المنافسة الذراتية، يحصل التوازن عند النقطة R، ويكون فائض المستهلكين مساويا لـ ZRN ، وفائض المنتجين مساويا لـ NRL أما في حال الاحتكار غير التمييزي، فإن التوازن يحصل عند النقطة V (مع سعر P_3 وكلفة إنتاج C_3؛ ويكون فائض المستهلكين مقلصا إلى ZKM، وكسب المنتجين متصاعدا، مادام أنه سيساوي مجموع فائض LBV و"الربح الأكبر" KMV . وفي كلتا الحالتين تكون النقطة T، التي تظهر كنقطة توازن، في حالة المنافسة الذراتية، مجرد نقطة صورية، لأنها لا تأخذ في الاعتبار جزءا من التكاليف.

فإذا كان الفرق بين C_{mc} و C_mناتج فقط عن تكاليف التمييز، فإن C_{mc} لا يمكن أن تصف سوى سلوكيات الاحتكار التمييزي وليس سلوكيات المنتجين في وضع المنافسة الذراتية، أو سلوكيات محتكرغير تمييزي. فالمحتكر التمييزي يتموقع، في هذه الحالة، عند النقطة R، وهي النقطة التي" تشبه" نقطة التوازن، في حالة المنافسة الذراتية، ولكنها في الواقع، تمثل حالة مغايرة تماما: ذلك أن فائض المشترين يتحول إلى الصفر، ويتساوى كسب المحتكر مع مجموع مساحة ZLR .والواقع أن الوحدة الأولى تكلف C_2، ولكنها تباع بسعر يتساوى مع OZ، ثم تأخذ كلفة وحدة موالية في الارتفاع ، وفق الخط المتصاعد C_{mc}، في حين يتنقل السعر على طول خط . R_M

السؤال المطروح، هو لماذا يكون منحنى C_{mc}تصاعديا، في الحالة التي يكون فيها تمييز؟ إن عملية تحديد الزبون الأول، الذي يكون مستعدا لدفع سعر مرتفع ليست عملية مكلفة، ما دام الإقصاء لا يكلف شيئا، ومادام الزبناء الآخرون يقصون أنفسهم، بمجرد امتناعهم عن أداء سعر مرتفع. غير أن كلفة الإقصاء تصبح متزايدة التصاعد مع ازدياد الحرص على منع أولئك الذين دفعوا سعرا مرتفعا، من أن يحاولوا تقديم سعر أقل. وقد نتصور أن يقترح البائع على زبنائه عقدا شرطيا contrat conditionnel، يمنع بموجبه على المشتري أن يعيد بيع ما

اشتراه. إلا أنه إذا كان من السهل مراقبة احترام العقد المبرم مع بعض المشترين الكبار، فإن هذه المراقبة تصبح مكلفة أكثر، حينما يتعلق الأمر بالبيع لمشترين صغار. وبالتالي، فإن المحتكر التمييزي، مطالب، إن هو أراد أن يوسع مجال السوق بالنسبة إليه، أن يؤدي مقادير متصاعدة لتكاليف المراقبة.

بالطبع، قد يحدث أن يكون هناك في ذات الوقت، تكاليف الاستفادة من سوق من الأسواق، ووضعها رهن الإشارة، إضافة إلى تكاليف التمييز. وأيا كان الحال، فإننا نجد أنفسنا أمام نفس التعاليم التقليدية، من قبيل أنه حينما تنعدم تكاليف وضع السوق رهن الإشارة، وتنعدم تكاليف التمييز، فإن الاحتكار يتموقع على النقطة S (بحيث يساوي الربح الأكبر (NRSL؛ وذلك في الوقت الذي قد تؤدي فيه المنافسة الذراتية إلى التموقع على النقطةT. وإذا كانت هناك تكاليف لوضع السوق رهن الإشارة، فإن الاحتكار يقود إلى النقطة V (مع ربح أكبر KMVB) وتقود المنافسة الذراتية إلى النقطة R .وحينما يكون التمييز ممكنا، يستحيل معه المقارنة بين الاحتكاروالمنافسة الذراتية، مادام الاحتكار وحده القادر على القيام بالتمييز في السعر. وفي هذه الحالة، يتموقع الاحتكار على النقطة R ويستجمع لنفسه مجموع فائض المستهلك، وفائض المنتج، أي مساحة المثلث ZRL (حيث يمكن أن نلاحظ أنها ليست، بالضرورة، أكبر من "الربح الأكبر" للإحتكار غير التمييزي. بمعنى أن التمييز عن طريق السعر، ليس بالضرورة مربحا. وهكذا يبدو من قبيل المسلم به، أن المنافسة (الذراتية) مربحة للمستهلكين. ومع ذلك، فإن التحليل السابق يحتاج إلى أن يستكمل من خلال البحث عن مسلسلات، من شأنها أن تساعد على فهم منشأ الفوارق بين مختلف البنيات، التي يتوفر عليها السوق. وهذا ما سننكب الآن على دراسته. وسنرى حينها، كيف سيتغير الحكم الذي يمكن أن نصدره، بخصوص هذه الإختلافات الشكلية، تغيرا جذريا.

الفصل الرابع

المقاولة ودينامية المنافسة

لقد تقدمنا في المقارنة، بين حالة المنافسة الذراتية وحالة الاحتكار. وأصبحنا ندرك الآن، أن منحنيات الكلفة، ليست بالضرورة، متماثلة في الحالتين، مادامت بعض أشكال الاحتكار مثلا، قادرة على إنتاج سياسة تمييزية للسعر، وهو ما لن يتمكن منتج من وضع المنافسة الذراتية من القيام به على الإطلاق. إلا أن هذا لا يمنع المحتكر من الوصول إلى مستويات، لن يستطيع المنتجون، في ظل المنافسة الذراتية، من بلوغها على الإطلاق. والسبب في ذلك أن المحتكر على دراية كاملة بالسوق، تمكنه من ممارسة التمييز في السعر، أو إخضاع الإنتاج للندرة، من أجل الرفع من السعر. ولكننا، لا يمكن أن نكتفي، كما رأينا ذلك من قبل أيضا، بالفكرة القائلة بأن المحتكر يتلقى "ربحا أكبر". فقد يحدث أن يكون هذا الربح، ظاهريا فقط، وأنه ربح يتعرض، للإمتصاص الكلي، بفعل وجود مجموعة من التكاليف، عادة ما نغفل إدراجها في الجرد المحاسباتي. ثم إننا من جهة أخرى لم نتمكن حتى الآن، من تقديم إجابة حقيقية، على السؤال الأساسي الذي هو: ماهو السر في أن لا يوجد من يستغل إمكانيات الكسب المتوفرة التي تخلفها بالضرورة، حالة وجود "الربح الأكبر"؟

1- حرية الولوج إلى سوق من الأسواق

تقول النظرية الذراتية للمنافسة، أنه حينما يوجد عدد كبير من المنتجين، في وقت معين، لمنتوج محدد، فإن هناك منافسة (وبالتالي فإن نسبة الربح، الهامشي وحتى المتوسط، تصبح منعدمة عند التوازن). إلا أن هذه النظرية لا تعير، إطلاقا، الإهتمام لمعرفة طبيعة المسلسل الذي أدى إلى ظهور هذا العدد من المنتجين، في الحالة التي يكون فيها الاحتكار فرديا أو احتكارا للمجموعة الصغيرة من المنتجين.

لنعد إلى االمثال السابق، سوق المحطات النووية. فهل من المعقول القول، بأن وجود عدد صغيرمن منتجي المحطات النووية، في بلد من البلدان ، يعني أن هناك بالتالي، نوعا من " الربح الأكبر"، قياسا مع حالة ، قد يتواجد فيها عدد لا حصر له من المنتجين؟ قد يقول قائل بأن إكراهات تقنية تمنع بالتأكيد، من تعايش عدد كبير من المنتجين، وأنه في هذه الحالة تدقيقا، لا توجد منافسة. وأن المنتجين، وهم يستغلون هذه الخصوصية، إنما يتموقعون في وضع، يخول لهم أن يفرضوا

على المشترين سعرا "مرتفعا جدا"، وكمية "قليلة جدا". ومع ذلك، فإن لنا أن نتساءل، إلى جانب هذا، عن السر الذي يجعل البعض يأخذون لهم مكانا في هذه السوق، والبعض الآخر، لا يحظون بذلك. وبهذا الصدد، لنتصور، ونحن نبسط المعطيات الحقيقية للمشكل، أن أحد المقاولين المحتملين، أخذ يتساءل مع نفسه، إن كان سينتج قمحا ـ نفترض أنه سيبيعه في سوق تنافسية. أم أنه سينتج محطات نووية ـ نفترض أنها ستباع في سوق ذات طابع احتكاري ـ فإذا أقدم هذا المنتج على اختيار إنتاج محطات نووية، فهل تراه فعل، لأن ذلك سيخول له الحصول على "ربح أكبر"، أم لأن الاختصاص الذي يحمله شخصيا، يمنحه امتيازا مقارناتيا، يجعله يتوجه إلى إنتاج المحطات النووية، عوض إنتاج القمح؟

لنتصور فعلا، أن يكون باستطاعتنا أن نتموقع زمنيا، عند نقطة الصفر، حيث لا ننتج لا قمحا، ولا محطات نووية، ولكن حيث توجد تكنولوجيات صالحة لكلي النشاطين معا. هناك عدد كبير من المنتجين المحتملين الذين يتساءلون حول طبيعة الاختيار، الذي سيعتمدونه للإنتاج. ونحن نعلم أنه لا يمكن أن يوجد سوى عدد محدود جدا من منتجي المحطات النووية، في مقابل عدد منتجي القمح، الذي لا شك أنه كبير جدا. فالذين قرروا أن يبنوا محطات نووية، لاشك أنهم فعلوا ذلك لأنهم يرون، من وجهة نظرهم الخاصة بهم، أن ذلك سيمكنهم من تحقيق ربح من هذا النشاط، يفوق ما يمكن أن يحققوه من إنتاج القمح. فبالنسبة إليهم، وإليهم وحدهم، فهذا الربح، الذي هو بالضرورة ربح مستشرف وذاتي، إنما هو "ربح أكبر"، قياسا مع ما قد يحصلون عليه من وراء إنتاج القمح. وبالموازاة مع هذا، نجد أن أولئك الذين اتجهوا إلى إنتاج القمح، عوض المحطات النووية، في وقت كان بإمكانهم أن يختاروا بين النشاطين، إنما فعلوا ذلك، لأن الربح المستخلص من إنتاج القمح، بالنسبة إليهم، يفوق ما يمكن أن يحصلوا عليه من صناعة المحطات النووية.

فكلاهما يتصرفان من أجل الحصول على "ربح أكبر"، بشكل ذاتي صرف. نعم، قد يحدث أن يخطئ بعضهم في التقدير، ويندمون فيما بعد على الاختيار الذي قاموا به. ولكن ذلك لا يمنع من أنهم اختاروا بكامل الحرية، واستنادا على ما قاموا به من تقييم لمؤهلاتهم الذاتية، وللأسواق المحتملة التي سيكون عليهم مواجهتها.

قد تكون حدة درجة المخاطرة في مجال بناء المحطات النووية، أقوى منها بالنسبة لإنتاج القمح. والأمر، فعلا، على هذه الحال. لأن إكراهات تقنية، تهم عدم القابلية للقسمة داخل السوق، ومحدودية سقف الرواج بها، تجعل عدد المقاولين في مجال بناء المحطات النووية، والقابلين للتعايش داخل سوق معين، وفيزمن محدد، عددا قليلا جدا. فكل منتج من هؤلاء المنتجين معرض

لمخاطرة حلول يوم، يظهر فيه منافس أكثر قوة وأكثر فاعلية منهم، يدفعهم إلى أن يكتشفوا، بأن ما يستعملونه من تكنولوجية، أصبح متجاوز أو أن عليهم بالتالي، أن يغادروا السوق. وسيقلص مقدار ربحهم بمقدار ما يفقدونه من أقساط داخل السوق. وعليه، فإنه من الخطأ أن تقوم بتحليل الربح الأكبر بشكل منتظم، على أساس أن الربح يصبح في وقت معين أكبر ارتفاعا في نشاط دون آخر، أو أكثر ارتفاعا من لو أننا كنا في حالة يوجد فيها عدد لامتناه من المنتجين.

فمن موقع الاختيار المفتوح، الذي نتواجد فيه، يمكن لأي كان أن يختار أن يصبح من بناة المحطات النووية .ومع ذلك ، فقليلون هم من يجرؤون على هذا الاختيار، مادامت غالبية الآخرين يلجأون الى إنتاج القمح. والسبب في ذلك بسيط جدا، وهو أن الفئتين لا تحملان نفس المؤهلات الإنتاجية.أو أنهما، لا تتوفران على نفس الاختيارات، فيما يخص الربح والمخاطرة. وهكذا نجد أن منتجي المحطات النووية يقبلون بمخاطرة أقوى، بالقياس مع منتجي القمح، على أمل حصولهم على ربح أكثر ارتفاعا. فهل يمكننا، والحالة هذه، أن نتحدث عن " الربح الأكبر"super profit ؟

فإذا كان منتجو القمح يشتكون من حصولهم على ربح أضعف مما يحصل عليه منتجو المحطات النووية، فما عليهم إلا أن يتخذوا قرارهم بإنتاج المحطات النووية. مادام هذا الاختيار يظل مفتوحا في وجوههم. لذلك، فطالما أن حرية الإنتاج موجودة، فإن فكرة " الربح الأكبر" تظل خالية من أي معنى. وبالتالي، تظل نظريتا المنافسة الذراتية، والاحتكار، اللتان تنطبقان معه، خاليتين بدورهما، من أي معنى. فهما يقحمان جملة من المعايير لا تنتمي في شيء إلى المسلسلات الاقتصادية، بل تؤدي، عكس ذلك، إلى طمسها، وبالتالي، إلى إتلاف المعرفة. وقد نذهب إلى حد القول، بأن التمييز التقليدي بين المنافسة الخالصة والتامة الكمال ، وبين الاحتكار الفردي، أو المنتسب إلى المجموعة الصغيرة من المنتجين، لا يستند على مقاربة علمية، ولا يصدر عنها، على اعتبار أنه عوض أن يقوم بالشرح، كما يفعل العلم، فإنه يكتفي بوضع جرد للبيانات، انطلاقا من جملة من المعايير ذات الطابع التحكمي، وكأننا، والحالة هذه، أمام وضع يغرق فيه نيوتن Newton في "شرح" وجود فاكهة التفاح الأخضر و التفاح الأحمر، وكيف أن حبات التفاح الأحمر" أكثر نضارة ، وأجلب للعين"، وذلك في الوقت الذي كان عليه أن يقدم شرحا للسبب الذي يجعل تفاحة تسقط من الشجرة. فهل باستطاعتنا أن نفهم حقيقة الظواهر، إذا نحن اقتصرنا على ملاحظة بعض النتائج الحاصلة في وقت معين (من قبيل وجود عدد كبير أو عدد صغير من المنتجين)، دون الاهتمام بالمسلسلات التي تكون قد أدت إلى ذلك؟ إن نظريتي المنافسة الذراتية والاحتكار، نظريتان "صحيحتان شكليا" ـ وهذا ما سيدفعنا إلى أن نثير بعضا من عناصرهما في ما

سيأتي من كلام ـ غير أن ما يحدث من تمييز بين حالات المنافسة وحالات الاحتكار، إنما يستند على معيار قابل للطعن، والذي هو معيار عدد المنتجين. صحيح، أننا قد نفهم أن يتموقع المحتكر عند النقطة المحققة لدرجة الربح الأقصى، حينما تفرض ذلك عملية إحداث الندرة في الكميات المعروضة. ولكن، هب أن " الربح الأكبر" موجود فعلا، فلماذا لا نجد من يتقدم "لمنافسته" داخل السوق؟ قد يبدو هذا ممكن الوقوع. بدليل أنه حسب النظرية التقليدية للمنافسة، يكون الربح منعدما في الأنشطة غير الخاضعة للاحتكار. وفي هذه الحالة، يصبح من مصلحة المنتجين، أن يحولوا عوامل الإنتاج ، الموظفة في هذه الأنشطة، نحو الأنشطة المسماة بالأنشطة الاحتكاراتية activités monopolistiques . والواقع أن كل فرد، يحاول أن يحقق "أرباحا كبرى"، اعتبارا لما يتوفر لديه من معلومات متخصصة، ولما يحمله من كفايات ومن مؤهلات، ولما يسطره لنفسه من أهذاف وغايات.

ولنأخذ ،لتوضيح ذلك، مثالا بسيطا، قد يبدو ذا طابع كاريكاتوري. فنتصور أن شخصا رأى على قارعة الطريق، قطعة من النقود. قدر هذا الفرد، أن التكلفة الذاتية من الزمن والجهد البدني اللازمين، لكي يقوم بالإنحناء، والتقاط القطعة النقدية، أُقل من قيمة هذه القطعة، بالنسبة إليه. وبالتالي، لا ربح يجنيه من خلال إقدامه على هذا النشاط. من غير المهم في شيء، أن يكون قد تواجد في هذا المكان بمحض الصدفة، أوبتقدير مسبق منه، بوجود احتمال للعثورعلى قطعة نقدية في هذا المكان ، الذي يعج بالمارة. لعله يحمل دراية بالمواقع أو علما خاصا، لذلك فإنه جنى ربحا. قد يقول قائل إنه حقق "ربحا أكبر" بالمقارنة مع حالة إفتراضية، يكون بموجبها كل الأفراد قد تلقوا نفس المعلومة، المخبرة بأن قطعة من النقود كانت قد سقطت في هذا المكان؟ فهل يحق لنا القول بأن هذا الوضع الافترضي موسوم بالنجاعة لمجرد وجود عدد كبير من جامعي القطع النقدية ووجود معلومة تامة الكمال؟ وبالتأكيد أنه لا يحق لنا قول ذلك. ومع ذلك، فهذه هي الطريقة التي تتصرف بها وعلى منوالها نظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال. فهي تتخذ كمعيار، حالة افتراضية لا تربطها بالظروف الملموسة للفعل أية رابطة واقعية.

فالفعل يقع بالضرورة داخل الزمن. ولكن النظرية التقليدية للمنافسة وللإحتكار، نظرية جامدة وغير متحركة. وهي لأجل ذلك، عاجزة عن أن تترجم أو تعبر بدقة،عن سلوك المنتجين، وطريقة اشتغالهم. وبذلك، فإن المقاول النموذجي، بالنسبة للمنافسة الذراتية، إنما هو مجرد مسمى فارغ من المحتوى. لتوضيح ذلك، تعالوا بنا نأخذ فردا من الأفراد ممن لا يحبون المخاطرة ، والذي يدخل كمنتج

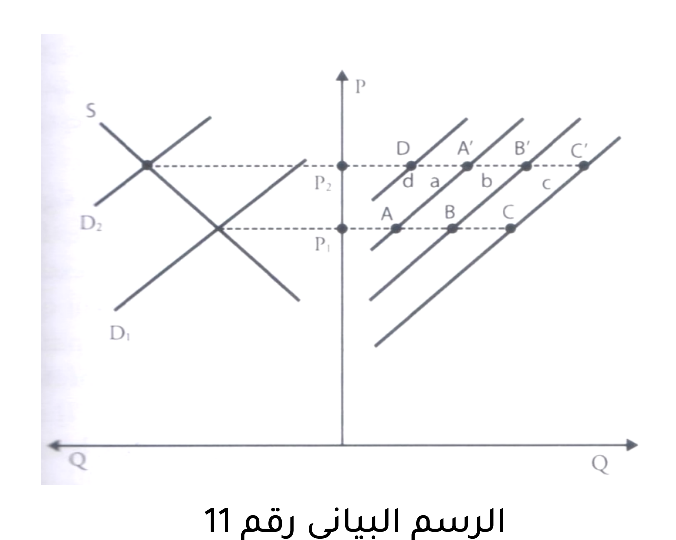
إلى سوق مشبعة marché saturé ، فيبيع منتوجه الذي هو نفس منتوج الآخرين، بنفس السعر (كان هناك مليون منتج، فأخذ من كل واحد منهم جزءا واحدا من المليون مما باعه). لقد حصل إذن، على تعويض، ولكنه تعويض لا يختلف في طبيعته، عن الأجرة التي يتقاضاها الأجير. إنه بشكل ما، أجير نفسه. ففي عالم يكون فيه كل شيء مؤكدا على وجه التقريب، فإنه يعد نفسه بتعويض، يكون قد قدره انطلاقا من التكلفات التقنية المحددة، ومن سعر البيع المعتمد داخل السوق. والواقع أن دور هذا المقاول تقلص إلى مستوى ما يقوم به شخص مكلف بتنظيم الشغل (على غرار ما يقع في اقتصاد بيروقراطي)، وهو لا يحمل أي صفة من الصفات المميزة للمقاول. وهو بالتالي يتقاضى تعويضا عن العمل الذي يقوم به، تماما كما لو كان الأمر متعلقا بأجير من الأجراء. وقد يحدث، عند الإقتضاء، أن يعوض عن مساهماته في رأس المال. وهذا التعويض بدوره، يكتسي طابعا مضمونا ومؤكدا .وهو بالتالي ، أقرب إلى أن ينتسب إلى الفائدة منه إلى الربح، كما رأينا ذلك من قبل.

لنفترض أن هناك مقاولة، من ضمن العدد الكبير جدا من المقاولات المتواجدة داخل سوق معين، تشتغل بواسطة شخصين اثنين. يفترض أن أحدهما يحمل صفة مقاول، والثاني يحمل صفة أجير، كما أنها تشتغل بفضل قروض ممنوحة من طرف مقرضين. والواقع أننا لن نخسر شيئا، إذا ما نحن أقدمنا على قسمة هذه المقاولة إلى قسمين، بحيث يكون لكل قسمة منهما مقاول ومقرض. ففي ظل فرضية المعلومة التامة الكمال، يكون وضع كل من الأجير والمقاول ، وضعا قابلا للاستبدال. لأن وظيفة المقاول، في الواقع، لا وجود لها.

ذلك أن المقاول الحقيقي، مغاير تمام المغايرة لمقاول النظرية الذراتية للمنافسة. فهو مقاول يتحرك وسط عالم لا يقين فيه. مما يعني أن المعلومة داخله، غير تامة الكمال. مما يدفعه إلى الإبداع وإلى ركوب المخاطرات. والتعويض الذي يتلقاه، يكتسي طابعا فضليا résiduel بمعنى أنه يساوي ناتج الفرق بين المداخيل، من جهة، ومجموع المقادير المالية التي التزم بأدائها، وفق عقود مبرمة مع الغير (من أجراء، وممولين، ومقرضين، ومكرين للبقع الأرضية والبنايات). وهو حينما يقرر الدخول إلى سوق من الأسواق، فإنما يفعل ذلك انطلاقا من وظيفة مخاطراتية ووظيفة ربحية مستشرفة. وبهذا، يمكن أن نعتبر أن النظرية التقليدية للمنافسة، ليست نظرية اقتصادية، مادامت لا تأخذ في الاعتبار السلوك الحقيقي للفاعلين، وإنما هي مجرد رؤية آلياتية vision mécaniciste. ومع ذلك، فهي نظرية معتمدة كمعيار، من لدن الجزء الأكبر من رجال الاقتصاد ومن طرف أولئك الذين يحددون مصير السياسة الاقتصادية. وتزعم هذه النظرية ، أنها تؤدي إلى نتيجة

علمية واضحة مفادها أن نسبة الربح، تصبح منعدمة، في حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال.غير أن ما يتحول إلى المنعدم، لا يمكن اعتباره ربحا. فالربح الحقيقي، لا يمكن أن يوجد في الفضاء الذي تأخذ فيه هذه النظرية موقعا لها. وما دامت لا تتضمن العناصر المساعدة على شرح الربح، فإنه من الطبيعي أن لا تؤدي هذه النظرية إلى الفكرة القائلة بأن الربح منعدم.

ولكي نفهم حقيقة ماهية المنافسة، لابد من العودة إلى القواعد المؤسسة للميكرو اقتصاد microéconomie. وقد جسدنا على الرسم البياني رقم 11 منتجين مختلفين، لهما منحنيات مختلفة للطلب. وبالتالي، فنحن نفترض أن هذين المنتجين المختلفين، لا يستعملان، في وقت محدد من الأوقات، نفس تقنيات الإنتاج. فالتقنية الأنجع، هي تقنية المنتج c، وإذا نحن افترضنا أن أمر المعلومة التامة الكمال قد سار إلى فرض نفسه على الجميع، فإن جميع المنتجين سيتجهون إلى حالة موحدة، تكون مماثلة لحالة ذلك المنتج cتطبيقا لمبادئ المنافسة الذراتية. وفي إحدى حالات الطلب (D_1)يبدي ثلاثة منتجين رغبتهم في الإنتاج . مما سيعطينا. a,b,c وبما أن منحنيات تكلفتها مختلفة، فإن كل واحد منهم سينتج كمية مخالفة للكميات المنتجة من طرف الآخرين. والنقط التي يختارون التموقع عليها - أي A,B,Cبالنسبة للمنتجين a,b,c.على التوالي- هي بالشكل الذي يظهر معه أنهم لا يرغبون في أن ينتجوا أكثر مما يسمح بإنتاجه المستوى النسبي السائد داخل السوق. فبمقتضى الفرضيات التقليدية، فإن ربح كل منتج من هؤلاء المنتجين ربح منعدم. إلا أن هذا الطرح، يدعو إلى إثارة سلسلتين من الملاحظات:



الرسم البياني رقم 11

بداية، يتحتم علينا أن نوضح، أننا حينما نقول إن الربح الهامشي منعدم، فإن الربح المقصود هو الربح الذاتي. ذلك أن الطرح الذي بموجبه يساوي المنتج بين

الكلفة الهامشية والمدخول الهامشي، يعني في الحقيقة، أنه لا يرغب في إنتاج المزيد، لأنه إن فعل وتجاوز الكمية المحددة، فإن التكلفات الذاتية، ستتجاوز الأرباح الذاتية. فالأمر لا يتعلق بالضرورة، بكسب مالي أو بكلفة نقدية: من ذلك أنه قد يكون لصاحب مخبزة، القدرة البدنية على إنتاج كمية أكبر من الخبز، ولكن ذلك يتطلب منه أن يشتغل عددا أكبر من الساعات؛ بينما هو يفضل الإستفادة من أوقات الفراغ، والاستمتاع بالنوم. أن يفترض أحدهم أن المرء قد يوقف نشاطا من الأنشطة، حالما يأخذ في تفضيل نشاط آخر، أمر مرده إلى مجرد تحكيم للعقل .

وبتعبير آخر، فإن ما يحاولون تقديمه على أساس كونه خاصية غريبة، بعض الشيء، للمنافسة، داخل النموذج التقليدي، حيث يكون الربح الهامشي منعدما، إنما هي في حقيقة الأمر، خاصية تعم النشاط الإنساني بشكل مطلق، وهي المتعلقة بأن يستمر فرد من الأفراد، في مزاولة نشاط من الأنشطة، طالما أنه يفضله على سائر الأنشطة المحتملة الأخرى، وأنه يتوقف عن ممارسته حينما تصبح الرغبة لديه في مزاولة نشاط آخر، أكبرمن رغبته في الاستمرار في النشاط الحالي. يستنتج من هذا، أنه من غير الممكن التمييز بين حالة المنافسة،

وحالة الاحتكار، بدعوى وجود ربح منعدم في الحالة الأولى، وربح أكبر في الحالة الثانية، على اعتبار أن السلوك البشري متماثل في الحالتين معا.

من جهة أخرى، فالقول بأن الربح الهامشي منعدم، لا يعني بالطبع، أن الربح الإجمالي، منعدم. ذلك أن جميع الوحدات المنتجة من طرف المنتجين تخلف، بالفعل، ربحا؛ ما عدا الوحدة الهامشية التي هي، بالتدقيق، محددة بكون "الربح" بالنسبة لها يصبح ربحا منعدما. فالمنتج c، الذي هو أكثر فعالية من المنتجين a و b يبلغ حالة الربح الهامشي المنعدم، بالنسبة لكمية أكثر أهمية من الإنتاج. فهو يحصل على ربح إجمالي أهم مما يحصلان عليه، لأنه ينتج كمياته بتكلفات أقل، علاوة على كونه ينتج كمية أكثر أهمية، وبشكل لا يخلو من مردودية. فهل يحق لنا، والحالة هذه، أن نقول إن المنتجc يحقق "ربحا أكبر" بالمقارنة مع المنتجين الآخرين؟ إننا نرى، من خلال هذا المثال، أن "الربح الأكبر" يمكن أن يتواجد حتى مع وجود عدد أكبر من المنتجين، شريطة أن لا يكونوا متماثلين. صحيح أن المنتج c في مثالنا هذا، يحقق "ربحا أكبر"، أو لنقل ربحا بمستوى أحسن قياسا مع معيار تحكمي، يكون بموجبه كل المنتجين متماثلين، ويحققون من خلاله بالتالي، نفس القدر من الربح. ويبقى السؤال هو ماهي الفائدة المرجوة من هذا؟ إننا نلاحظ، بالفعل، أن دراسة دقيقة للنظرية الذراتية للمنافسة، تقود إلى تحويل مركز هذه النظرية، نحو تقييم مدى وجود"الربح الأكبر" من عدمه. فالمهم ليس هو حجم عدد

المنتجين المتواجدين داخل سوق من الأسواق، بقدر ما هو حجم التنوع فيما يقدمونه من منتوجات.

إن النظرية التقليدية تشرح، بالفعل، كيف أن المحتكر، إنما يحقق "ربحا أكبر "،لأنه يملك معلومة خاصة، تتمثل في معرفة ردود الفعل اتجاه الطلب. ولكنها نظرية لا تكلف نفسها عناء البحث عن الكيفية التي جعلت هذه الحالة تتولد وتنشأ. ولنا أن نتساءل عن الفرق المادي، الممكن وجوده، بين هذه الحالة، وتلك الحالة التي صادفناها من قبل، والتي يوجد فيها عدد كبير من المنتجين، ولكن واحدا منهم فقط ، يتوفر على معلومة خاصة، تتمثل في امتلاكة تقنيات إنتاجية، أكثر نجاعة مما يمتلكه الآخرون؟ فما يميز النظرية التقليدية للمنافسة وللإحتكار، ليس إذن، هو عدد المنتجين داخل سوق من الأسواق، على عكس ما يتداول عادة، بل إنه بالأحرى، عدد النظريات الخاصة المرتبطة بإعلام المنتجين. وبهذا نجد أن هذه النظرية، إنما تطلق اسم "منافسة" على الحالة التي يكون فيها المنتجون مزودين بالمعلومة التامة الكمال، بخصوص تقنياتهم في الإنتاج، ويتصفون بالجهل التام في كماله بخصوص سلوك الطالبين داخل السوق.

ويمكننا، من وجهة نظر شكلية صرفة، أن نتلهَى بتوليد التداعيات الناتجة عن هذا النوع من النظريات. غير أن ما يصبح مدعاةللطعن،هو أن ندعي تحويل نظرية تفسيرية صرفة إلى نمط تدبيري فعلي لاقتصاد من الاقتصاديات، أو بالأحرى، الذهاب إلى حد ادعاء بتحويلها إلى نظرية معيارية. ثم إن الطابع التحكمي لهذه النظرية يبدو واضحا، لدرجة تجعلنا نحيل أنفسنا على السلوك الفعلي للمقاول. فالمقاول، قبل كل شيء، شخص ينظر إلى السوق، ويحاول معرفة الطلب، ودراسة الحاجيات. وهو متى ما يضع يده على إمكانية الحصول على منافذ، فإنه يجد نفسه، تبعا لذلك، في وضع نسبية المعلومة، اتجاه السوق،وفي وضع نسبية الجهل، اتجاه التقنيات الكفيلة بتمكينه، من خلال استعمالها، من الاستجابة للسوق. وسيكون عليه، بعد هذا، أن يوجه عمله نحو البحث عن هذه التقنيات.

إن استعمال لفظ "ربح"، يخلق إذن، العديد من الإبهام. فاللفظ نفسه، يستعمل للدلالة على مفهومين مختلفين تمام الاختلاف. فالتعريف الطبيعي للربح، كما رأينا ذلك من قبل،يجب ألا يخرج عن كونه تعويضا فضليا rémunération résiduelle، في حالة لا يقينية. إلا أن الربح، كما تصفه النظرية التقليدية، إنما هو مجرد فارق حسابي (arithmétique)بين سعر، وكلفة للإنتاج. والأجدر في هذه الحالة، أن يتم الحديث، بالأحرى عن مردود rendement. فما هي الصورة التي يقدمها لنا الرسم البياني رقم 11 على ذلك ؟ إن القول بوجود تقنيات

مختلفة للإنتاج، تتفاوت فيما بينها من حيث الفعالية، يعني، فيما يعنيه، أن هذه التقنيات ليست متوفرة بالتمام، وبالمجان. فالمقاولcالذي يتوفرعلى التقنية الأكثر فعالية، كان قد قام، بالتأكيد، بمراهنة كبيرة، حيث أنه تصور أن هناك إمكانية للإنتاج بتكلفة أضعف. فقد قام بمخاطرة استثمار في الزمن، وفي رأس المال،بحثا عن هذه التقنيات و عن طرق تفعيلها، بغية الحصول على ربح أهم. فلو أنه اكتفى باستنساخ تقنية المقاول وتقليدها حرفيا، على اعتبار أنها متوفرة ومعروفة لدى الجميع، لقدر له أن يحقق كسبا، كنا سنطلق عليه مردوداrendement (وهو المتمثل في حاصل الفرق بين سعر مضمون، وتكاليف مضمونة للإنتاج)، ولكنه ستثمر من أجل أن يحصل عل تكلفات أضعف. فمقدار الكسب الإستثنائي، الذي تحقق له بفضل هذا الاستثمار، قابل بالتأكيد، لأن يطلق عليه "ربحا أكبر". فهل من الممكن، يا ترى، أن نقول نفس الكلام عن"الربح الأكبر" الذي يحققه المحتكر؟

لنتصور، في هذا الصدد، أن هناك ارتفاعا في الطلب، بحيث ينتقل مؤشره من D_1 إلى D_2على الرسم البياني رقم 11. فإن سعر البيع، سينتقل من P_1إلى P_2، وسينتقل المنتجونcgbgaعلى التوالي، إلى النقط 'Cg'Bg'Aحيث سيتساوى لديهم سعر البيع مع كلفات الإنتاج. بلحتى المنتج dالذي لم يكن بمقدوره أن يبيع، حينما كان الطلب ضعيفا، هو الآن قادر على الولوج إلى السوق، مادام سعر البيع قد ارتفع. أما المنتجون a bg وخصوصاc، فيبدو أنهم يحققون "ربحا أكبر"، بالقياس مع ما يحققه d. ولكن، أليس من الأجدر بنا هنا أن نتحدث، بالأحرى، عما قاموا به من استشراف وترقب، لإمكانية حدوث توسيع في دائرة الطلب، وما بادروا إليه، جراء ذلك، من تنظيم لقدراتهم الإنتاجية المستجيبة لهذا الوضع . وأنهم إنما يجنون بذلك، التعويض المستحق، على مراهنة كاسبة؟ فلو أن الطلب تقلص، عوض أن يتسع، لكان الخسران نصيبهم.

كل هذه السيناريوهات المختلفة، من شأنها أن تساعدنا على توضيح الفكرة القائلة، بأن مفهوم "الربح الأكبر" يفترض التحديد المسبق لنسبة "عادية" للربح، وأن هذا الأخير إنما يحدد، بالضرورة، بشكل تحكمي. فبقدر ما يمكن الجزم بأن مفهوم "الربح الأكبر" لا وجود له، بقدر ما يمكن الجزم أيضا، بأن مفهوم "الربح العادي" لا وجود له أيضا. ونفس الحكم يسري على الاحتكار.

نحن ندرك، أنه متى ما نأخذ في التصور بأن هناك حالة يتحقق فيها الربح المنعدم، وهي الحالة1 المسماة حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، وحالة أخرى يتحقق فيها الربح الأكبر، وهي الحالة 2 المسماة حالة الاحتكار، فإننا نستنتج من ذلك، أن البائع في الحالة 2 يخضع للاستغلال. ويبقى علينا أن نتساءل عن

الأسباب المؤدية لهذه الحالة. لماذا لا نجد منتجا آخر، في الحالة 2، بمعنى، لماذا لا نجد منتجا يرغب في الدخول في المنافسة مع "المحتكر"؟ لماذا لا يجد أي واحد من المنتجين فائدة في التخلي عن نشاطه الذي يزاوله حاليا، لينخرط في نشاط، يفترض أن فيه إمكانية للحصول على أرباح كبرى؟ وإلا فلماذا يتحدث الناس في هذه الحالة عن "ربح أكبر"؟ فالمنتج الوحيد، شأنه شأن أي منتج آخر، يبادر إلى التوقف، قبل أن يصبح الربح الهامشي (الذاتي) ربحا سلبيا.

فإذا كانت فرص الربح الظاهرة غير مستغلة، بالرغم من كون جميع المنتجين أحرارا في التقدم لاستغلالها، فإن ذلك راجع، بالضرورة، لعدم رغبة أي واحد في فعل ذلك. الأسباب قد تكون متعددة، قد لا نكون محيطين بها علما. فقد يكون سبب ذلك، أن حجم المخاطرة كبير جدا، أو أن تكلفات الحصول على المعلومة جد مرتفعة. علاوة على كون مفهوم الربح، يظل مفهوما ذاتيا، وكذلك الشأن بالنسبة لمفهوم الربح الأكبر. وحتى لو أننا لا نعرف بالتدقيق تفاصيل هذه الأسباب، إلا أننا نستطيع، مع ذلك، القول، إذا كان من المتعذر على شخص من الأشخاص أن يدخل إلى نشاط، يفترض، حسب رأي الملاحظ الخارجي، أنه نشاط يؤدي إلى ربح أكبر، فإن سبب ذلك لا يمكن أن يرجع إلا لفئتين كبيرتين من الأسباب:

- إما لأن هذا الشخص يعتبر، حسب وجهة نظره الخاصة، أن الربح الأكبر لا وجود له.
- وإما لأن هناك ما يمنعه من الولوج إلى السوق.

وبالتالي، فإن ما يحدد"الربح" أو "الربح الأكبر"، في كلتي الحالتين، ليس هو عدد المنتجين داخل السوق. ويبقى الاعتبار الأكبر الوحيد، هو المتعلق بإمكانية الولوج إلى سوق من الأسواق. ولأجل هذا، سنقترح تحديد المنافسة على أساس كونها تلك الحالة التي تكون فيها حرية الولوج إلى سوق من الأسواق، متوفرة. ومن المثير فعلا، أن نلاحظ أن هذا التعريف، يلتقي بشكل كامل، مع ما نقصده بالمنافسة في حديثنا المرسل والعام. فنحن حينما نقول إن منتجا ما يقع تحت منافسة منتج آخر، فإننا لا نعير اهتماما لمعرفة ما إذا كان هناك عدد كبير من المنتجين، بقدر ما يهمنا أن نعرف إن كانت هناك إمكانية للولوج إلى سوق، من أجل "منافسة" من هم متواجدون بها من قبل.

فاذا ما تواجد منتج واحد، أي ما تطلق عليه النظرية التقليدية اسم محتكر، داخل سوق معينة، في زمن محدد، وإذا ما كان مستفيدا من حرية الولوج إلى هذه السوق، وإذا لم يكن هناك من يدخل إلى هذه السوق من المنتجين الآخرين، فإن ذلك هو الدليل الفعلي ، على أنه لا وجود لا لربح أكبر، ولا لاستغلال للمشترين طبعا، مادامت فرصة، تلك الحرية المزعومة في استغلال الآخرين، لا تجد من

يقتنصها. فالاستغلال إذن، مجرد وهم. فنظرية الاحتكار نظرية صحيحة كل الصحة، و لكنها تطبق بشكل خاطئ.

لنعد من جديد إلى الرسم البياني رقم 10، ولنذكر أننا، من أجل تبسيط الشكل التمثيلي، كنا قد افترضنا أن الكلفة الهامشيةC_m، كانت مستقرة، أيا كان سلم الإنتاج (بحيث تكون الكلفة المتوسطة المساوية لها هي أيضا مستقرة): ذلك أن النقطةT يفترض فيها أن تشكل نقطة المنافسة الخالصة والتامة الكمال (على اعتبار كونها نقطة التقاطع بين منحنى المدخول المتوسط أو منحنى الطلب، وبين منحنى الكلفة الهامشية). في حين يفترض أن يمثل تنائي النقطتين SgR موقع الاحتكار، مادام الربح الأكبر يتساوى مع RS (البيع بسعر P_2 أعلى من الكلفة الهامشية C_2). يمكن هنا أن نقدم تصورين اثنين لهذا الرسم البياني، استكمالا لما عرفناه من قبل:

ـ إما أن يكون المنحنى C_mوالمنحنى الحقيقي للكلفة الهامشية، وهنا نتساءل ، لماذا لا يوجد من يتقدم لاستغلال المكاسب المحتملة، ويتموقع على النقطة T، إذا كانت هناك حرية للولوج إلى السوق

ـ وإما أن يكون المنحنى C_{mc}هو المنحنى الحقيقي، وذلك لوجود تكلفات متصاعدة لاكتشاف ولاستغلال الأسواق مثلا، أو تكلفات للمخاطرة، و ما إلى ذلك، وعليه فإن النقطة T تفقد مدلولها. إذ لا وجود لربح أكبر، ولا أهمية لأن يتواجد داخل السوق، عدد كبير من المنتجين، أو منتج واحد مهدد بمنافسة محتملة تأتيه من منتجين جدد. فالنقطة T تمثل إذن، موقفا متخيلا وغير قابل للتفعيل. ونحن لا يمكن أن نقارن بين حالة موجودة، وحالة غير قابلة للتصور، نعتبرها بشكل اعتباطي صرف، حالة المستوى الأقصى للنجاعة، وقد كتب جيرالد أوضريسكولGerald O' Driscollفي هذا الصدد "كل التكلفات الضرورية لتوفير متاع، في شكل قابل للاستعمال، ووضعه رهن إشارة المستهلك النهائي، تتمتع جميعها بنفس الوضع المتماثل". فقد يتعلق الأمر مثلا، بتكلفات الوصول إلى المعلومة، أو التسويق،أوالبيع، أو المخاطرة، والتي تعتبركلها، عن حق، تكلفات متصاعدة: فنحن نبدأ باستغلال الأماكن الأكثر قابلية للولوج، في سوق من الأسواق، ثم نأخذ في استكشاف الأماكن الأكثر صعوبة للولوج ، والأقل توفير للضمانات. وكل هذه التكلفات ليست لها أدنى علاقة بعدد المنتجين، طبعا.

من المؤكد أن إحداث الندرة في الإنتاج، يساعد على تحقيق ربح إضافي. ولكن، حتى يتمكن المنتج من إحداث عملية الندرة هذه، فإنه لا يكفي أن يكون المنتج الوحيد في المجال، بل لابد أن يكون قادرا على منع الآخرين من دخول السوق.

2- العودة إلى التمييز في السعر

لنعد مرة أخرى، إلى الرسم البياني رقم 10. فلقد وقفنا، فيما قبل، على الطابع التصاعدي ل C_{mc}، بمعنى أنه بالإمكان أن يجد المنحنى "الحقيقي" للكلفة الهامشية، تفسيره في وجود تكاليف لاكتشاف واستغلال الأسواق، أو بتكلفات المخاطرة، ولكنه يمكن أيضا أن يجد تفسيره في وجود تكلفات للإقصاء أو للتهميش، كما رأينا ذلك في الفصل الثالث، وذلك حينما تتوفر للمنتج المحتكر إمكانية استعمال التمييز في السعر discrimination de prix .ومما لا شك فيه، أن المحتكر وسوقة المنتجين cartel، وحدهما، يتوفران، في مثل هذه الحالة،على إمكانية استعمال التمييز. وقد يميل البعض إلى الاعتقاد، بأن حالة اللا احتكار أفضل، بالنظر لما تضعه من صعوبات في وجه التمييز، وتجعل اللجوء إليه مستحيلا، وبالتالي تسمح للمستهلكين، بأن ينعموا بأسعار أكثر انخفاضا.

إلا أن علينا أن نطرح المشكل بشكل مغاير، وأن نحجم عن إدانة الاحتكار بحجة أنه قد يسمح، احتمالا، باستعمال التمييز. والواقع أنه من الأجدر بالنسبة إلينا، أن نتساءل عن السبب في وجود منتج واحد في هذه السوق أو تلك . هناك تفسيران ممكنان لهذا الأمر:

اولهما ، أن هناك منتج واحد، لأن المنتجين الآخرين ممنوعون من الدخول إلى هذه السوق. والمشكل هنا ليس هو ما نلاحظه من وجود منتج واحد، بقدر ما هو غياب حرية الولوج إلى السوق.

وثانيهما، أن تكون حرية الولوج إلى السوق حرية كاملة، ومع ذلك، هناك منتج واحد، يمارس، إلى جانب انفراده هذا، أسلوب التمييز في السعر. لأن هذا النشاط بعينه، لن يترك هامشا كافيا للربح، قياسا مع الفرص الأخرى، في حال غياب هذه السياسة التمييزية للسعر، وبالتالي، لن يكون هناك مبررلأن يدخل منتج ما إلى هذه السوق. ومادام المشترون يفضلون اقتناء هذا المتاع بعينه، بالرغم من وجود سعر تمييزي، عوض شراء متاع آخر، فإن ذلك يعني أن الحالة التي يباع فيها المتاع بسعر تمييزي، تعتبر من طرفهم، حالة أحسن من الحالة التي لا يوجد فيها أي عرض لهذا المتاع للبيع على الإطلاق. وبالتالي، لا يمكن أن نتحدث هنا، عن وجود "ربح أكبر"، و لاعن استغلال للمستهلكين. ذلك أنه إذا كان هناك ادعاء باستغلال المستهلك، فقد يكون ذلك بالرجوع إلى حالة لا يمكن حدوثها، اعتبارا للخصوصيات الذاتية للسوق المعنية. فإذا كان الولوج إلى السوق حرا، ولم يكن هناك من يستغل هذه الحرية، فمعنى ذلك أن النشاط المعني، لن يكتسي أي جاذبية في غياب إمكانية استعمال التمييز في السعر. وقد رأينا كيف أن الرفع من

عدد المنتجين، يجعل اللجوء إلى التمييز في السعر أكثر صعوبة، على اعتبار أنه يستضمر بالضرورة، موافقة من سوقة المنتجين.

فإذا ما نحن أقدمنا على منع التمييز، فقد يحدث أن يتوقف النشاط المعنى، عن الوجود. لأن الربح المستخلص منه، لن يكون كافيا (بالمقارنة مع الأنشطة الأخرى) ، مما سيؤثر على حالة الرضى لدى المستهلكين.

تعالوا بنا الآن نتموقع في زمن، يقدم فيه عدد كبير من المنتجين تصورات مختلفة للإنتاج. ولنفترض أن اللجوء إلى التمييز في السعر غير ممكن، في النشاطين BgA، ولكنه ممكن في النشاط C. فعلى افتراض أن مستوى المخاطر متماثل في جميع هذه الأنشطة، فإن الحصول على نسبة موحدة للربح للأنشطة الثلاثة، قد يتطلب بالضرورة اللجوء إلى سياسة التمييز في الإنتاج بالنسبة للنشاط C، وهو ما لا يقدرعلى فعله إلا المحتكر. ولكن، قد يحدث أيضا، من جانب آخر، أن يتواجد منتج واحد فقط في النشاط A وعدد كبير من المنتجين في النشاط B. فما الذي يفسر، يا ترى، هذه البنية الخصوصية للإنتاج، في وقت محدد؟ إن وجود منتج واحد في النشاط Cإنما هو ناتج عن خصوصيات ذاتية لهذا النشاط، تجعل منه عاجزا عن إفراز ربح، ماعدا في حالة التمييز في السعر. وتجعل هذا التمييز ممكنا في هذا النشاط بذاته. إلا أن وجود منتج واحد في النشاط A، يجد تفسيره في أسباب مغايرة تماما لهذه. فلعله ثمرة من ثمار الصدفة، وهو على الأرجح، نتاج استراتيجيات لمقاولات مختلفة، ولتقديرات متنوعة للمخاطرة، وأيضا لاختلاف في المعلومة. فلو يتم اللجوء إلى اعتماد حرية الولوج إلى السوق، لكان من المرجح أن تزول حالة الاحتكار من النشاط A، ولكنها لن تزول من النشاط C ،على الأقل مادام التطور التكنولوجي لم يفلح في جعل هذا النشاط مربحا، في غياب التمييز.

3- تداعيات حرية المنافسة

على عكس حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، أو المنافسة الذراتية، سنطلق على الحالة التي تتوفر فيها حرية الولوج إلى سوق من الأسواق، تسمية "المنافسة الحرة". ونقصد في الواقع، حرية المقاولة. وقد سبق أن رأينا، عند تطرقنا لحالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال، كيف أن المقاول كان يجهد نفسه حتى ينضبط مع النموذج المرجعي؛ و هو في مسعاه إلى تحقيق إنتاج متاع متجانس، يعتمد التقنية الإنتاجية الأنجع، والمعتمدة من طرف جميع المنتجين الآخرين. إنها إذن التجانسية في المنتوجات وفي المنتجين، التي تحدد جوهر المنافسة الذراتية. أما المنافسة الحرة، فإنها تحدد انطلاقا من المسلسل الذي

يطبع السوق، فنقول بوجود منافسة حرة، حينما يكون هناك ولوج حر إلى السوق، بغض النظر عن التداعيات التي يمكن أن تنتج عن ذلك.

نعم، قد تقود المنافسة، وهي تعرف على هذا النحو، إلى تعايش بين عدد كبير من المنتجين المتقاربين من حيث التماثل، والذين ينتجون متاعا متجانسا (مما قد يشكل حالة مشابهة، على سبيل المثال، لحالة منتجي القمح في العالم). والواقع، أنه لا يهم في شيء، أن يكون هناك عدد كبير من المنتجين، أو أن يكون هناك منتج واحد فقط، في زمن معين، داخل السوق، فالمنافسة ستفرض نفسها بنفس القوة، حتى وإن تواجد منتوج واحد داخل السوق، في وقت معين. الشرط الوحيد هو توفر مبدأ الحرية في الولوج إلى السوق.

والأسباب التي يمكن بمقتضاها شرح علة احتمال تواجد منتج واحد داخل سوق من الأسواق، في وقت معين، بالرغم من توفر حرية الولوج، أي المنافسة، هي أسباب عديدة. فقد يحدث هذا بسبب كون المتاع المنتوج، حاملا لخاصية في ذاته، تجعله غير قابل للقسمة، أوكون تعداد المنتجين له، أمرا غير وارد (وهي الحالة التي يكون عليها إنتاج الصواريخ أوحاملات الطائرات إلخ...) إضافة إلى أننا صادفنا أيضا، الحالة التي يصبح فيها التمييز في السعر، هو الوسيلة الوحيدة، القمينة بجعل إنتاج من الإنتاجات مربحا، وهو ماكان يفترض وجود منتج فريد، أو على الأقل ، سوقة للمنتجين، بمعنى عددا محدودا من المنتجين الذين ينسقون فيما بينهم، بخصوص القرارات المتخذة من طرفهم، وكأن الأمر يتعلق بمنتج فريد.

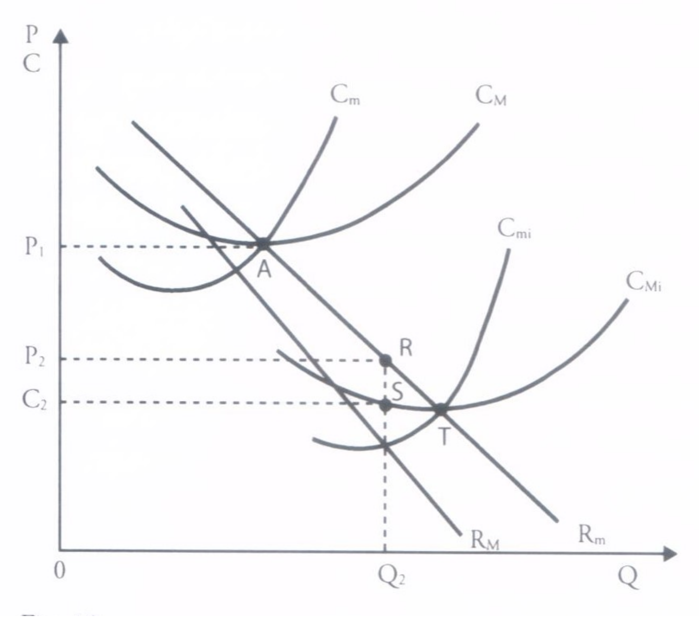
ويمكننا أن نقول بشكل عام ، إن الفضل الأكبر لحرية المنافسة ، يكمن في كونها تقود إلى حالات الاحتكار، أي أنها تقود إلى حالات المنتج الفريد. وهذا ماقد يبدو من قبيل المفارقة . و مع ذلك ، فإن طرحا من هذا القبيل، هو الوحيد الذي يحمل سمة التجانس مع نظرية واقعية للمقاول. وكما رأينا من قبل، فإن من يستحق فعلا أن يطلق عليه اسم المقاول، ليس هو ذلك الشخص صاحب العائد الثابت rentier، المستجيب لنموذج المنافسة الخالصة والتامة الكمال، ولكنه، بالأحرى، ذلك الذي يبدع فيحصل على الربح، ثمنا لإبداعه. غير أن من يبدع حقا، هو من يقترح متاعا، يبتكره قبل الآخرين، أو من يغير، على الأقل، مسلسل إنتاجه على النحو الذي يصبح معه الوحيد، القادر على اقتراح متاع موجود ، بسعر أقل. وبعيدا عن التقيد بنموذج متحجر جامد، تراه يقترح منتوجا مختلفا، أو منتوجا أرخص. فحينما تكون هناك حرية في الدخول إلى السوق، يكون المقاولون متحفزين بالفعل، وبالشكل الذي يجعلهم ينافسون المنتجين المتواجدين، ولكن ليس من أجل أن ينتجوا مثل ما ينتجون، بل من أجل أن ينتجوا أفضل مما ينتجون.

فكل مجدد، يحتل، بالضرورة مكانة متفردة داخل السوق ، أي السوق التي تتحدد، تدقيقا، بالمنتوج الجديد الذي يطرحه. وهذا المجدد، يعتبر حسب النظرية التقليدية، محتكرا، مادام القسط الذي يملكه في السوق يقدر ب 100%، بالنسبة للمنتوج المبتكر. ولأنه، والحالة هذه، فريد في سوقه، نقول عنه أنه يحقق ربحا أكبر، بالقياس مع حالة كحالة المنافسة الخالصة التامة الكمال . إلا أن هذه الحالة من المنافسة، والمتخذة كمعيار، إنما هي بطبيعة ماهيتها مجرد خرافة، بدليل أن المبدع المجدد، لم يسبقه أحد إلى أن يتصور إنتاج هذا المتاع الجديد، وبالتالي، يبدو من التفاهة أن يطالب بوجود عدد كبير من المنتجين ممن ينتجون متاعا منسجما حتى يتأنى حدوث المنافسة . فالنظرية الذراتية للمنافسة، وهي تطرح شرط وجود عدد كبير من المنتجين، وكذا وجود متاع منسجم، إنما هي تقود، من خلال هذا كله، إلى سلسلة من الحماقات.

وبالتالي، كان علينا، ونحن نطبق النظرية التقليدية، تطبيقا أعمى، إن نقبل، أن يحصل المقاول المبدع، الذي يطلق منتوجا جديدا، والذي يظل منفردا في السوق، على "الربح الأكبر"، خلال مدة زمنية معينة، على الأقل . بمعنى أن نقبل منه أن يستغل المستهلكين، قياسا مع الوضع الذي تفرضه المنافسة الخالصة والتامة الكمال. والواقع أن الأمر لا يتعلق هنا "بربح أكبر"، ولكن بكل بساطة، بربح، أي بتعويض فضلي rémunération residuelle مما دأب كل مقاول على الحصول عليه. فمتى ما ينطلق مقاول من المقاولتين في إنتاج منتوج جديد، وعيا منه بأهمية توفر الحرية في الولوج إلى السوق، فإنه يركب في الحقيقة، مسلسلا من المخاطرات، من قبيل المخاطرة بإتلاف رأسماله، والمخاطرة بإضاعة الوقت دون جدوى إلخ...، ولكنه، إنما يفعل ذلك،لأن هناك أملا يحدوه في أن يتمكن من تحقيق ربح يرضيه، وإن هذا الربح المفترض جنيه من وضعية احتكار، والذي هو في واقع الأمر، ربح عن الإبداع، هو الذي يشكل المحرك الدافع للفعل، ويشكل في ذات الوقت، عامل التطور الاقتصادي. ولأنه ربح ذو طبيعة فضلية خالصة، فهو لأجل ذلك، ربح غير مؤكد على الدوام، ثم إن قيمته غير معروفة بدقة مسبقا.

وحسب النظرية التقليدية، فإنه كلما ازدادت أهمية هذا الربح، أو بالأحرى، هذا "الربح الأكبر"، كلما ازداد حجم استغلال المستهلكين ودائرته. إلا أن الاستغلال، أو بالأحرى السرقة، لا تتم إلا متى تم احتجاز مجموع الكسب المستخلص من عملية التبادل، أو يتجاوزه أحيانا، وهو ما يقع حينما يصبح أحد أطراف عملية التبادل، ممنوعا من حيازة حصته من الأرباح المستخلصة من التبادل. والواقع أنه بقدر ما تكون المكاسب المستخلصة من عملية التبادل مهمة، بقدر ما يكون الربح مهما؛ بمعنى أن المقاول يلبي حاجيات مشتريه على الشكل الأفضل. فبعيدا عن أن

يستغلهم، فهو يساهم في الرفع من مستوى الرفاه لديهم . أما الأرباح الناتجة عن الإبداع والتجديد، فإنها تقتسم بين المنتج، الذي يحقق ربحا، وبين المشترين الذين يستفيدون من منتوجات ومن خدمات أفضل، بالنسبة إليهم ، أو أرخص. وقد تكون أفضل وأرخص معا وفي ذات الوقت. والواقع أن كلفات الإنتاج، ليست معطيات ذات طبيعة تقنية. كما أن المنتوجات الجديدة، أو طرق الإنتاج الضعيفة الكلفة، لا تكشف عن حقيقتها إلا تحت ضغط المنافسة. ألم يقل فريديريك هايكFriedrich Hayekويكرر، بأن المنافسة، عبارة عن مسلسل للاكتشاف المستمر.



الرسم البياني رقم 12

لقد تم تجسيد منحنى الطلب أو منحنى المدخول المتوسط، بالنسبة لمنتوج معين، على الرسم البياني رقم 12، من خلال R_M. وعلى اعتبار أننا نتواجد، بداية، في حالة المنافسة الذراتية، ممثلة بواسطة المنحنيين C_m وC_M، الناتجين عن تجميع المنحنيات الذاتية لكل المقاولات التابعة لهذا القطاع؛ سنفترض أن كل هذه المقاولات متماثلة، وأن نقطة التوازن، على المدى الطويل، تتمثل في النقطة A (حيث يمر كل من منحنى الكلفة الهامشية، ومنحنى المدخول المتوسط من الحد الأدنى لمنحنى الكلفة المتوسطة، كما هو مبين في الرسم البياني رقم 7، وحيث الربح منعدم). السعر المطلوب من المستهلك هو P_1. لنتصور هنا، أن مقاولا مبدعا ومجددا يحل بالسوق. فإن منحنيي الكلفة الهامشية والكلفة المتوسطة عنده C_{mi} و C_{MI}سيتموقعان على مستوى أقل من المستوى الذي توجد عليه منحنيات منافسيه، العاملين في ظل حالة المنافسة الذراتية. ومن باب النجاعة القصوى، بالنسبة إليه، أن يقوم ببيع كمية 2Q بسعر P_2، على اعتبار الكمية المطابقة لحالة المعادلة بين المدخول الهامشي والكلفة الهامشية. أما ربح

الوحدة بالنسبة إليه ، فيكون معادلا لـ RS، أي ناتج الفارق بين المدخول المتوسط والكلفة المتوسطة. فبحسب النظرية التقليدية ، يحقق هذا " المحتكر" ربحا أكبر، بالقياس مع المنافسة الخالصة والتامة الكمال، من شأنه أن يضمر أننا نتواجد في النقطة T حيث تكون الأرباح منعدمة. غير أن هذه النقطة، لا تتطابق مع أي صورة من صور الواقع، مادام الإنتاج، حينما يتم من طرف عدد كبير من المنتجين، لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال النقطة A. و نحن حينما ننتقل داخل هذه السوق، من حالة العدد الكبير جدا من المنتجين (" المنافسة الخالصة والتامة الكمال") ، إلى حالة المنتج الفريد ("الاحتكار")، فإن هناك كسبا بالنسبة للمشترين، مادامت الأسعار تنخفض، وليس هناك " استغلال". كما تدعي ذلك النظرية التقليدية. و من البديهي، أن لا نظل في نفس الموقع على الدوام . وذلك لأن الولوج إلى السوق، ولوج حر. مما يسمح للمقلدين أن يقتفوا آثار كل مبدع مجدد، يتوقعون أن ما يقدمه قد يشكل إمكانية لتحقيق الربح. وهكذا سيغيرون، من خلال الرفع من الكمية المعروضة، نقطة توازن السوق في اتجاه النقطة T، مما يجعل أرباح المنتج المجدد تتقلص بالتدريج. وهذا يعني، أن ربح المحتكر، لا يمكن أن يكون إلا محدودا زمنيا، مادام هناك عمل بالحرية في الولوج إلى السوق. ولكن هذا لا يمنع التجديد والإبداع من أن يستمرا داخل هذا القطاع،وقد يحدثان عن المجدد الأول أو عن غيره.هناك إذن، دورة مستمرة للأرباح الناتجة عن التجديد، ولدخول المقلدين المتربصين، ولظهور أرباح جديدة لإبداعات أخرى متجددة. فالتطور الاقتصادي، في حالة المنافسة الحرة، يتجلى في الجهود المتتالية من أجل خلق التمايز والتميز والإختلاف، أولا، ثم من أجل تحقيق التجانسية في المنتوجات. وبهذا تكون نظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال، بكل ما تختزنه من فرضيات متحجرة وصلبة، وما تدعو إليه من تجانس في المنتوجات وتعدد في المنتجين، عاجزة عن تمثل حقيقة الحياة الاقتصادية.

وقد كتب جيرالد أوضريسكول G. O'driscoll"إن درجة اهتمام المنافسة، في المجال الاقتصادي، بسائر الأنشطة التنافسية الأخرى للحياة، أقوى من اهتمامها بالبناء المفاهيمي للمنافسة الاقتصادية، كما يطرحه رجال الإقتصاد". وبالفعل، فإننا حينما نتحدث عن المنافسة بين الناس ـ سواء تعلق الأمربالرياضيين أو بالتلاميذ ـ فإننا نشير إلى مجهود من أجل تحديد فارق مميز. بمعنى أننا نبحث عن وضع متفرد " position unique " ولا نقصد إطلاقا الحصول على نتيجة "متجانسة": فالنظرية الذراتية للمنافسة، التي هي نظرية سليمة من حيث الشكل، إنما تنطلق من مفاهيم مغلوطة. وهي لأجل ذلك غير قابلة للإستعمال . ومن المؤسف جدا، أن تكون مقبولة ومتداولة بهذا الشكل الواسع.

الفصل الخامس

المؤاخذات الموجهة للمنافسة، الصحيح منها و المغلوط.

النظرية الذراتية للمنافسة مجرد بناء فكري خالص، لا يسمح بفهم الواقع. مما يدفعنا إلى أن نتساءل عن السبب الذي جعلها تظل، مع ذلك، النظرية السائدة والمهيمنة. السبب في هذا يكمن بالتأكيد، في الخلط الحاصل بين المنافسة الخالصة والتامة الكمال، و بين المستوى الأقصى للنجاعة الاقتصادية. غير أن هذا المستوى الأقصى للنجاعة الاقتصادية نفسه ، يحظى بتعريف تم وضعه بشكل قابل للطعن، على اعتبار كونه تعريفا متحجرا وتقنيا خالصا. كما أنه تعريف لايسمح بفهم الربح، ولا بفهم الإبداع. ومع ذلك تظل هذه النظرية الذراتية، مصدر وحي لكل السياسات التي من المفترض أن تدافع عن المنافسة.

أما النظرية التقليدية للاحتكار، فقد كانت من جهتها، قد أسست على الطرف النقيض لنظرية المنافسة الخالصة والتامة الكمال: فالفكرة القائلة بأن الاحتكار يحقق "ربحا أكبر" إنما هي متجانسة مع الفكرة القائلة بأن المنافسة تؤدي إلى تحقيق المستوى الأقصى للنجاعة الاقتصادية. بمعنى أنها تقود إلى وضع لا يكون فيه "استغلال" لأي كان، وحيث توظف الإمكانيات الإنتاجية في حدودها القصوى. والواقع أن هذه النظرية التقليدية للإحتكار، ليست نظرية خاطئة بالكامل، وإنما هي طريقة استعمالها التي تشكو من العلة: ذلك أن الأجدر بهذه النظرية، أن لاتطبق على حالة لا تتوفرفيها شروط المنافسة الخالصة والتامة الكمال، بل، وبكل بساطة، على حالة تغيب فيها الحرية.

I- الإساءات العمومية لحرية المنافسة

إن النظرية التقليدية، نظرية مهووسة ب "سلطة الاحتكار"، كما أن نموذج المنافسة الخالصة والتامة الكمال، مبني بالشكل الذي يمنع أيا كان من أن يمارس"سلطة" على الآخرين. ولكن هذه النظرية تطمس الظواهر الحقيقية للسلطة، بالكامل.كما أنها تقوم على خلط مفاهيمي خطير. ذلك أن السلطة المقصودة، ليست سلطة الإكراه. فحينما تكون حالة حرية الولوج هي السائدة بالنسبة لسوق من الأسواق، وحينما يحدث أن يكون منتج واحد هو المتواجد فيها، فإنه لا يمكننا القول، بالطبع، أن هذا الشخص استفاد من هذه الوضعية عن طريق الإكراه، مادامت عملية الولوج إلى السوق، في أصلها عملية حرة. ومن قبيل التناقض أن نقول بوجود الحرية والإكراه في نفس الوقت. أما إذا حدث أن تواجد

هذا المنتج وحيدا في سوق من الأسواق بسبب استعماله للإكراه، فإن ما يطرح إشكالا، حينذاك ليس كونه المنتج الوحيد المتواجد في السوق، ولكنه بالأحرى، كونه لجأ إلى الإكراه من أجل ذلك. وبعبارة أخرى، وكما ألح على ذلك فريديريش هايك، لا يمكن أن نحكم على ظاهرة انطلاقا من مجرد ملاحظة النتيجة (كأن يكون المرء منتجا أوحد)، ولكن انطلاقا من المسلسل الذي أدى إلى هذه النتيجة: فهناك فرق شاسع بين أن توصم حالة بالإكراه، وبين أن يكون الأمر مجرد استعمال للمهارات الذاتية. ففي الوضع الأول هناك بالفعل ظاهرة واضحة للجوء إلى السلطة، وليس الأمر كذلك في الوضع الثاني.

لنأخذ، بهذا الصدد، حالة " الاحتكار"، الذي سبق أن قمنا بدراستها في الفصل الرابع، أي تلك الحالة التي نكون فيها أمام احتكار مؤقت، ناتج عن إبداع وتجديد. فمن المؤكد أن ينتج عن هذه الحالة، وضع يستفيد فيه المنتج من المعلومة، بشكل أفضل من لو كان هناك عدد كبير من المنتجين، ذلك أنه يستطيع أن يستبق ردود فعل الطلب تجاه الكمية المعروضة (كما أوضحت ذلك النظرية التقليدية للاحتكار، من خلال افتراض أن منحنى المدخول الهامشي كان متموقعا أسفل منحنى المدخول المتوسط) إلا أن هذه المعلومة، ذات الطابع الخصوصي، ليست وليدة امتياز، تم الحصول عليه بالقوة، بقدر ماهي فقط، وليدة مجهود خاص، غايته بالتدقيق،التواجد في مثل هذه الحالة. وهو ما كان باستطاعة كل المنتجين الآخرين القيام به. ولقد رأينا، بالفعل، كيف يمكن أن تشكل إمكانية أن يصبح أحد المنتجين لمتاع معين، وخلال فترة زمنية مؤقتة، هو المنتج الوحيد، محركا أساسيا للنشاط الإنساني.

1- سياسة المنافسة

بسبب الخلط الذي نقوم به بين لاتماثلية الوضع هذه asymetrie de situation والتي تكون بين منتج فريد (مبدع ومجدد) وباقي المنتجين الآخرين، ولاتماثلية السلطة asymetrie de pouvoir ،نجد في أغلب الأحيان، جنوحا إلى وضع "سلطات مضادة"contre- pouvoirs يفترض أن تضمن المساواة بين المنتجين. من هنا ينبع أصل "السياسات التنافسية" التي تضعها أغلب الدول أو المنظمات الدولية (مثل الإتحاد الأوروبي). وهذه التدخلات، تقوم على الفكرة الرديئة القائلة بحتمية وجود نوع من المساواة في الموقع من أجل تحقيق العدالة. ومن ثمة، نصل إلى مفارقة غريبة جدا، ذلك أننا نستعمل سلطة إكراه الدولة، من أجل تكسير شكل من أشكال لا تماثلية السلطة، لا وجود له أصلا. وبمعنى آخر، نقول أنه إذا كانت حرية التصرف تقود إلى تواجد منتج فريد في بعض الأسواق، ذات الخصوصيات المحددة، فإن ذلك يدفعنا إلى أن ندرج الإكراه كعنصر تدبيري لهذه

الأسواق، في الوقت الذي كانت فيه خالية كل الخلو، من هذا العنصر. ولما كانت الدولة تستفيد من الاحتكار في ممارسة الإكراه المشرعن،contrainte legalisée، فإن ذلك يمكن بالتالي، من إقحام نوع من اللاتماثليةasymetrie في سلطة الإكراه داخل الأسواق.

وبهذا تقوم كل التشريعات المفروض فيها أن تكون الحامية للمنافسة، على هدمها، في واقع الأمر، وهو ما يدفع إلى ضرورة إدراجها ضمن الجرد الخاص بالإساءات الحقيقية للمنافسة. وإذا أردنا أن نكون أكثر دقة، نقول إن إدعاء مثل هذه التشريعات، الدفاع عن شيء لا وجود له فعلا، والذي هو المنافسة الخالصة والتامة الكمال، هو بالضبط ما يؤدي إلى هدم ماهو حقيقي وموجود فعلا، والذي هو المنافسة الحرة. ذلك أن هذه التشريعات، عادة ما تتخذ كمرجع لها، الأقساط التي تتوفر عليها المقاولات داخل السوق. ولقد سبق أن رأينا من قبل، كيف أن تعريف سوق من الأسواق، إنما هو بالضرورة تعريف اعتباطي، نظرا لارتباطه بالتعريف الذي نخصصه " للمتاع"bien من حيث درجة دقته. إلا أن ما نراه من قبيل المرفوض، طبعا، هو أن يعتبر المرء بأن المنافسة لا تكون موجودة ومرغوبا فيها، إلا حينما لا تملك كل مقاولة من المقاولات المتواجدة داخل السوق، سوى قسط ضعيف جدا من هذه السوق. وغير خاف أن التبرير الملحق بهذه المسطرة، يتمثل في إلغاء" الأرباح الكبرى" المزعومة، عن طريق منع أي مقاولة من أن تحصل على "موقع مهيمن" داخل السوق. وهكذا يتوهمون أنهم يدبرون حالة الاحتكار الفردي، أو احتكارالمجموعة الصغيرة، تماما كما لو أن حالة المنافسة الخالصة والتامة الكمال كانت موجودة فعلا. ونحن نعلم بالطبع، أن هذا الزعم لا يستند على أي تبري، على اعتبار، أنه من المستحيل أن نعرف ما قد يحدث لو أن المنافسة الخالصة والتامة الكمال كانت موجودة. ومن ثمة، فإن ما ينتج عن هذه التشريعات، هو الإقدام على احتجاز"الربح الأكبر"المفترض، عن طريق القوة، وهو الربح الذي لم يتم الحصول عليه بالقوة. فبالرغم من كونها ذات طبيعة اعتباطية، فإن النظرية الذراتية للمنافسة، تعرف تداولا واسعا، كما أنها تلعب دور النظرية المرجعية، في تقييم الحالات الملموسة. ولكونها نظرية معيارية، ولكون الواقع لا يتطابق من النموذج النظري، فإننا سنحاول إجبار الواقع على أن يتلاءم مع النظرية. هكذا تبدو طبيعة السياسات المرتبطة بالمنافسة.

من أجل محاربة "سلطة الاحتكار" كما تعرفه النظرية التقليدية، تتوفر الدولة على ترسانة مهمة ومتنوعة من الإجراءات. فقد تلجأ،مثلا، إلى إجبار مقاولة على الانشطار إلى عدة أطراف، أو إلى التخلي عن نشاط، تتوفر من خلاله على " قسط بالغ الأهمية داخل السوق". كما يمكن لها أن تسن تشريعات تمنع بواسطتها،

المنتجين من تطوير بعض الأنشطة. بل، وقد تذهب إلى حد إجبارهم على البيع بأسعار أكثر انخفاضا، تدعي أنها أسعار تتطابق مع أسعار المنافسة الخالصة والتامة الكمال (في حين أنها أسعار لا وجود لها، وهي بالتالي مجهولة). ويمكن للدولة أيضا أن تؤمم المقاولات، بدعوى استرجاع الأرباح الكبرى المحققة من طرف المحتكرين، لفائدة المواطنين ـ المستهلكين. كما يمكنها أخيرا وليس آخرا أن تمنع مقاولة من المقاولات من أن تحصل،من رأسمال بعض الفروع، على أكثر من نسبة محددة بشكل اعتباطي صرف إلخ...

وهكذا، واعتبارا لما سبق، يبدو من البديهي جدا، أن هذه التدابير، إنما هي تدابير ضارة، مادامت تحول دون بلوغ المقاولات إلى مداها الأقصى، من حيث الحجم؛ أو تحول دون ممارستها للحرية في اتخاذ قراراتها، المتعلقة باختيار الاستراتيجية الأنسب لها. وهي من خلال ذلك، تلحق الضرر أيضا بالمشترين المحتملين، اعتبارا لما لهذا من تأثير على نجاعة المقاولات، وعلى قدرتها على الإبداع والتجديد، بحيث أن مقدارها يتقلص بالموازاة مع هذا. كما أن هذه التدابير ترفع من حدة المخاطرة التي تواجه النشاط المقاولاتي. ذلك أن مقاولا يدخل ابتكارا جديدا ومهما إلى السوق، وهو يأمل أن ينعم بفرصة ربحية تخولها له حالة "الوضع الاحتكاري"positionmonopolistique التي يفترض أن يحتفظ بها لفترة زمنية ما، يعرف مسبقا أنه قد يحرم منها بفعل سياسة تنافسية، هي أصلا، سياسة اعتباطية بالضرورة، وبالتالي، فهي قابلة لجميع الاحتمالات غير المرتقبة.

فنحن حينما نقول إن مقاولة من المقاولات " تتحكم" contrôle في نسبة محددة لسوق ما، فإننا نخلط بين شيئين: فالمقاولة تتحكم في مواردها، لأنها هي المالكة لهذه الموارد، ولكنها ليست المتحكمة في السوق. اللهم إن كانت قادرة على التوفر على وسيلة من وسائل الإكراه. وهذا ما قاله طوماس صويل Thomas Sowell: "من الناحية التاريخية، نجد أن أقساط السوق عرفت تغييرات مع مرور الزمن، وقد اكتسى هذا التغييرأحيانا، طابعا قاسيا أدى في بعض الحالات، إلى اختفاء المقاولة المهيمنة، اختفاء كليا. ونحن نجد في مجلة life "وفي Graflex Corporation نموذجين حديثين لذلك. فقد مر زمن، كانت فيه الكرافليكس كوربورشين، تبيع كل آلات التصوير المستعملة من طرف المصورين الصحفيين. ولكنها لم تكن تتحكم في أي شيء. كان هناك على الدوام، كثير من المنتجين الآخرين، وطنيين وأجانب، ممن كانوا ينتجون آلات التصوير الصحفي، وقد اختفوا تقريبا كلهم، في نفس الوقت الذي اختفت فيه كرافليكس، أي حينما استطاع التطور الحاصل في القطاع أن ينتج آلات للتصوير أصغر حجما، وأكثر فعالية ونجاعة ".

2- الإكراه العمومي

إن الحالة الوحيدة التي تتم فيها الإساءة إلى المنافسة فعلا، هي تلك الحالة التي تكون فيها حرية الولوج إلى السوق، غير مضمونة. ويمكن أن يتطابق هذا مع فرضيتين:

- فرضية وجود عنف ممارس من طرف المنتجين المتواجدين في أحد الأسواق، لمنع وافدين جدد من الولوج. وبالنظر لما تحمله هذه الممارسات من إساءة إلى حقوق الآخرين المشروعة، فإنها تعتبر ممارسات مدانة. إلا أن العقوبة القضائية المفترضة في مثل هذه الحالة، عقوبة مرتبطة بهذا الفعل المولد، وليس بما نلاحظه، من تواجد لمجموعة صغيرة من المنتجين، في وقت معين من الزمن، داخل أحد الأسواق. من هذا المنظور، يبدو من غير اللازم، خلق حق خصوصي للمنافسة.

- وفرضية وجود إكراه عمومي، يعرقل الولوج إلى السوق. هذا ما يحصل، مثلا، حينما يمنع بمقتضى القانون أوالتنظيمات، على غير المرخص لهم قانونا، من المنتجين، القيام بإنتاج محدد. وهي بالطبع، الحالة التي توجد عليها كل أنواع الاحتكار العمومي. وبهذا نجد في فرنسا، غياب الولوج الحر إلى أسواق النقل الجوي، ونجد أن البنك المركزي الفرنسي، هو وحده المخول بإصدار الأوراق المالية، وأن الشركة الوطنية للسكك الحديدية SNCF ، تستفيد من احتكار النقل على السكك الحديدية، وأن البريد، يحتكر مبدئيا عملية توزيع الرسائل. وإن التداعيات المترتبة عن مثل هذه الحالات من الاحتكار، والناتجة أصلا عن ممارسة للإكراه العمومي، إنما هي تداعيات متماثلة سواء كانت المقاولة المستفيدة من الامتيازات الصادرة عن الدولة، مقاولة عمومية أو مقاولة خاصة.

وتعتبر الحمائية، إحدى الوسائل المعتمدة من طرف السلطة العمومية، من أجل تضييق الخناق على الولوج إلى السوق. إلا أن من مفارقات السياسة الحديثة، أن تتمكن الدولة من جهة، من فرض تشريعات، تزعم أنها تسنها لصالح المنافسة، في حين أنها تشريعات غير ضرورية، وأن لها تأثيرات مضادة للمنافسة؛ وأن تكون نفس هذه الدولة، من جهة أخرى هي التي تشكل المصدر الحقيقي الوحيد لسلطة الاحتكار. والحقيقة أن هناك فرقا جوهريا بين الاحتكار ذي المصدر العمومي، وبين الحالة التي وصفناها سالفا، حيث تتواجد مقاولة واحدة، كمنتج فريد، داخل سوق من الأسواق. ففي الحالة الأولى، نجد أن المنافسة، المحددة باعتبار كونها حرية الولوج إلى أي سوق من الأسواق، تلغى كليا، و بمقتضى النص التعريفي نفسه؛ في حين نجد أنها موجودة في الحالة الثانية. بل، إننا ذهبنا إلى حد الوقوف على كونها تمثل، من جهة أخرى، شرحا مدققا لتواجد منتج واحد داخل سوق معينة. ومن الغريب أن نجد أن التشريعات المدعمة للمنافسة، تطبق على ما يزعمون أنها احتكارات خاصة (والمحددة على أساس

القسط المهم الذي تحتله داخل السوق)، بينما لا تطبق هذه التشريعات، بشكل عام، على أشكال الاحتكار العمومي المصدر، أي على من يستحقون وحدهم، دون غيرهم، حمل هذه التسمية. ماداموا يجسدون فعلا المنع من الولوج إلى السوق بالنسبة لأي منتج آخر، ماعدا المحتكر، أو على الأقل، ماعدا تلك المجموعة الصغيرة من المنتجين، المرخص لهم بالمساهمة في سوقة ذات أصل عمومي. وعلى نفس هذا المنوال، تقوم السلطة العمومية بالتصدي والمواجهة لكافة الحالات التي تكون فيها حرية الولوج إلى السوق مضمونة، وتمانع في القبول بحرية التبادل على المستوى العالمي، التي يفترض أن تشكل أفضل السياسات المرتبطة بالمنافسة. غير أن التجربة علمتنا أن المنتجين، حينما يشتغلون في ظل اقتصاد محمي من المنافسة الدولية، فإنهم يكونون أقل تحفيزا على الإبداع، لأن الحماس المحفز على الانخراط في "مسلسل الاختراع والابداع" يكون مصابا بالهون.

لقد سبق أن قلنا، من قبل، أن نظرية الاحتكار، إنما هي نظرية سليمة، ولكنها فقط، تطبق بطريقة غير سليمة، على اعتبار أن فكرة "الربح الأكبر" تصبح خالية من كل معنى، حينما تكون حرية الولوج إلى السوق متوفرة. وهي، على عكس ذلك، تصبح فكرة صائبة كل الصواب، حينما تنتفي هذه الحرية من الوجود في السوق. فالمنتج، وهو يجد نفسه متموقعا في موقع المحتكرعن طريق استعمال الإكراه العمومي، يصبح بمقدوره أن يحدث الندرة في الكميات المعروضة للبيع، والحصول بذلك على ربح أكبر. وبهذا نستطيع تحليل السياسة الحمائية، على أساس كونها ممارسة لسلطة احتكار، يضطر بموجبها سكان بلد من البلدان لدفع سعر أعلى، للحصول على أمتعة معروضة بكميات محدودة. ونفس الأمر يسري على الاحتكار الممارس من طرف البنك المركزي، في مجال إصدار الأوراق المالية، وهو الاحتكار الذي تعززه مراقبة العملات، وتحديد السعر الملزم. وكلها إجراءات تفرض على المواطنين التقيد باستعمال العملة الوطنية فقط. وكل هذا يؤدي إلى حالة الندرة في الكميات الحقيقية من الوفرالمالي المتناول encaisses reélles، وإلى كلفة نقدية مرتفعة، تكون على شكل "ضريبة للتضخم" impôt d'inflation.

ويشكل الفعل الحكومي أيضا، نموذجا جيدا للاحتكار التمييزي. ذلك أننا يمكن أن نعتبر الدولة بمثابة المنتج الاحتكاري producteur monopoliste لما يمكن أن نطلق عليه الأمتعة العمومية les biens publics، أي مجموع الأمتعة المدرجة في نطاق المصاريف العمومية. ويبقى السعر المطلوب لتقديم هذا المتاع ذي التركيب المتنوعcomposite bien، هو الضريبة. إلا أن مقدار هذه الضريبة، يظل

متفاوتا بحسب طبيعة "الزبائن": فالضريبة ذات الطابع التصاعدي impôt progressif تتمثل، تدقيقا، في المطالبة بسعر مغاير وفق طبيعة مستعملي الخدمات التابعة للدولة.

لقد رأينا منذ قليل، كيف تصطدم المنافسة بحاجز صعب التجاوز، كلما كانت عملية الولوج إلى السوق مستحيلة، بفعل ممارسة الإكراه العمومي. ولكن، قد يقول قائل، بل ربما يحدث أن تتقلص المنافسة لأسباب أخرى، قد لا تنتج بالضرورة عن تدخل عمومي. ويقتضي التبرير التقليدي في هذا المجال أن نقول، إن المنتج المتواجد داخل سوق من الأسواق، غالبا ما يكون متمتعا "بامتياز"، لا يتمتع به الداخلون المفترضون الجدد إلى هذه السوق، وذلك لأنه فقط، متواجد فيها قبلهم، وهو بالتالي، يعرفها حق المعرفة، وبمقدوره أن يتفادى جزءا من مصاريف الإشهار والتعريف بنشاطه، علاوة على كون مصاريف الاستقرار والتموقع الأصلية، التي أنفقها عند دخوله الأول، قد تآكلت. إلا أن هذا ليس تبريرا اقتصاديا، ولا هو حتى بالتبرير الأخلاقي. بل إنه تبرير يتخذ كمعيار قيمي، جعل الجميع في نفس الوضع. وهولأجل ذلك، وبسببه، يلغي البعد التاريخي للنشاط الإنساني. إنه يدس مفهوما مغلوطا للمساواة وللأخلاق التوزيعية morale distributive؛ كما لو أن باستطاعتنا أن نجعل جميع الأفراد متماثلين تمام التماثل. والواقع أنه، كيف لنا أن نحاكم منتجا لمجرد كونه تواجد في سوق من الأسواق قبل الآخرين، وفي وقت كانت فيه حرية الولوج متوفرة، أثناء شروعه في ممارسة نشاطه؟ إنه فقط، أقدم على ركوب مخاطرة لم يجرؤ الآخرون على ركوبها، أو لعله سعى إلى الحصول على معلومة، ذات طابع خاص جدا من حيث الصلاحية، بخصوص سوق مفترضة. أو لعله سعى إلى الحصول على مسلسل للإنتاج ذي طابع خاص.

وعلى العموم، فإن الحرية تعرف بشكل سلبي، بمعنى أنها تعرف بحالة ينعدم فيها وجود الإكراه. وبالتالي، تعرف حرية الولوج إلى سوق من الأسواق، بغياب أي نوع من أنواع الإكراه المانع من الإنتاج أو من عرض ثمار الإنتاج.إن السبب العميق، الذي يجعل التبرير السابق مرفوضا هو التالي: القول بأن منتجا معينا يحظى بامتيازات خاصة، لا تحظى بها منتجات أخرى، لا يعني أن حرية الولوج إلى السوق غير متوفرة، إذا كان هذا الامتياز لم يأت نتيجة إكراه، وإنما بفضل ما يتمتع به المستفيد، من حرية في النشاط وخصوصية في المهارات. إن موضوع الانتقاد هنا، ليس هو التفوق، بقدر ماهو الامتياز. وهناك نموذج آخر للتبري، يلجأ بدوره إلى نفس التوسع المفرط، حينما يتم الافتراض ضمنيا، أن كل تفاوت في الأوضاع، إنما هو نتيجة لامتياز غير مبرر. وهذا شأن نظرية الاحتكار الطبيعي monopole naturelالذي سنباشر دراسته الآن.

3- الاحتكارات الطبيعية و السوقات

في العديد من المجالات المختلفة، نجد مجموعة من الحالات ذات الخصوصيات المتفردة، بحيث تكون كلفة ما من كلفات الإنتاج أضعف، حينما يتم إنتاجها من طرف مقاولة واحدة، عوض أن تكون منتجة من طرف عدد كبير من المقاولات تتقاسم السوق في ما بينها. هذا ما يحدث مثلا، حينما نكون أمام حالات غير قابلة للقسمة indivisibiltes، أو أمام اقتصاديات السلّم économies d'échelle، أي حينما تكون كلفة الوحدات، بالنسبة لمقاولة ما، تزداد انخفاضا بقدر ما يزداد حجم المقاولة كبرا. كما قد يحدث هذا أيضا حينما تسمح عمليات التكافل بين الإنتاجات المختلفة، باقتصاد في الأموال. ففي مثل هذه الأحوال، نقول بوجود احتكارات طبيعية monopoles naturels.

فمن زاوية النظرية التقليدية، فإن ما ينتج عن ذلك، هو الموقف المحير التالي:

من الناحية التقنية، يعتبر وجود مقاولة واحدة في قطاع معين، ضمانا لتحقيق النجاعة. غير أن هذه المقاولة، وهي في وضع تفتقد فيه المنافس، معرضة لأن تشكل مخاطرة، بالمطالبة بسعر مرتفع جدا، واستغلال المشترين انطلاقا من موقع المحتكر، الذي تجد نفسها فيه. يستنتج من هذا، في الغالب الأعم، أن من واجب الدولة، والحالة هذه، أن تتدخل لتفادي خطر الاستغلال هذا، وذلك بقيامها بتأميم المقاولة المعنية، أو بإخضاعها إلى مساطر قانونية، تمنعها من المطالبة بأسعارأكثر ارتفاعا: فقد يحدث لمنتج عمومي أن يفرض أسعارا أقرب إلى ثمن كلفة الإنتاج، وأن يتفادى بالتالي، الوقوع في" الربح الأكبر الذي يتحقق بالاحتكار". وبهذا قد نحصل على منافع المنافسة، دون أن نقع في مساوئها، المرتبطة بوجود التكلفات المسترسلة في التنازل.

وماذا عن زاوية نظرية المنافسة الحرة؟ صحيح أن حرية الولوج إلى السوق مضمونة، من حيث المبدأ، ولكنها قد تبدو وكأنها مجرد حرية شكلية، ذلك أن أية مقاولة، لن تجد من مصلحتها أن تدخل سوقا، من أجل منافسة مقاولة متواجدة بها مسبقا، وبإمكانها، مثلا، الإقدام على الإنتاج ، وفق سلم إنتاجي على مستوى عال من النجاعة. إن كل وافد على السوق، في ظل هذه الحالة، سيجد نفسه بالفعل، أمام مخاطرة، قد يصبح معها، قادرا فقط، على الإنتاج وفق سلم متدني النجاعة.

غير أن القرارات المتخذة، لا يمكن أن تكون الاعتبارات التقنية، هي السند الوحيد الذي تقوم عليه. فالتفكير الاقتصادي وحده، كفيل بأن يسمح بتحديد المساطر التي من شأنها أن تقودنا إلى إبراز الحاجيات والتكلفات في ذات الوقت، وبالتالي،

إلى مستوى النجاعة القصوى في الإنتاج. وباستطاعتنا أن نوضح أن مثل هذا النوع من المشاكل، يمكن أن نجد لها الحلول الأنسب، في نظام الحرية. فالواقع أنه إذا كانت هناك إمكانية لتحقيق الربح عن طريق "التنسيق" بين مختلف المنتجين، أو بين بعض أنشطتهم ـ من أجل الوصول إلى سلم معين من الإنتاج ـ فإن المقاولة الخاضعة لمنافسة حالية أومرتقبة، هي الأقدر على البحث عن فرص للربح أو للاستغلال .

ذلك أن المنافسة، في بادئ الأمر، لا تتميز فقط بحرية اختيار المستهلكين والمنتجين، ولكنها تتميز أيضا، بالتدبير الحر للسوق المالية. فلنتصور، ولأسباب تكنولوجية صرفة، أن نجد أنفسنا في وضع المضطر للجوء إلى اعتماد المنتج الفريد في بعض الأنشطة. هذا الوضع، لا يمنع من وجوب الإقدام على اختيارات محددة في التدبير وفي الإستثمار، وهي لن تكون ذات جدوى عالية، إلا بالاعتماد على مقياس السوق، ثم إنها ليست اختيارات تقنية فحسب، ولكنها أيضا اختيارات اقتصادية. فالاحتكار العمومي لا يضمن التدبير الأمثل لهذا النظام من التقنين، لأنه واثق من الصمود والبقاء، أيا كانت نوعية تدبيره، مادامت المنافسة الحرة غائبة أو مغيبة.

ولنفترض، عكس هذا، أننا أمام نظام يقوم على الحقوق الخاصة للملكية، وأننا، ولفترة معينة، وجدنا أنفسنا أمام منتج فريد، في بعض الأنشطة التابعة لقطاع من القطاعات؛ إن هذا لا يعني بالضرورة، أن المنافسة غائبة، مما قد يدعو البعض إلى الاعتقاد في حتمية اللجوء إلى التأميم أو إلى التقنين، فقد يحدث بادئ ذي بدء، أن يظهر منافس جديد، في حال توفر حرية الولوج إلى السوق. ولنا أن نتصور هنا، احتمال وجود منتج فريد داخل السوق في الماضي، ولكن الظروف تغيرت، فأصبح لمنتج آخر مكانه أيضا في السوق. علاوة على أنه متى ما كانت هناك حرية للدخول إلى السوق، كان هناك بالضرورة، ما يحفزعلى اعتماد تكنولوجيات حديثة، مما يؤدي إلى تحديد مواقع الاحتكار الظاهر (مثل ما حدث، حينما حل الربط التلفزي بالحبل، لينافس الربط التلفزي الهيرتزي).

ولنتصور الآن، أن أسبابا مستدامة،هي ما يبرر تواجد منتج فريد . فهذا لا يمنع، مع ذلك، من الإقرار بأن السوق المالية تتوفر على آلية جوهرية للتقنين، تتمثل في عملية تحويل حقوق الملكية إلى الغير. وهو تحويل يمكن أن يتم على إثر إفلاس، حينما يكون المنتج ناقص الفعالية، على وجه الخصوص، بحيث تنتقل مهمة الإنتاج إلى شخص آخر أكثر فعالية. غير أن آلية العرض العمومي للاقتناء OPA تمنع، في الغالب، من الوصول إلى هذه الحدود القصوى، فيسمح بانتقاء المنتجين الأكثر فعالية. ومن الطبيعي أن هذا الإجراء لا يكون ممكنا في الحالة

التي يكون فيها الإنتاج موكولا إلى مؤسسة عمومية، أو تقوم به مقاولة خاصة ،تستفيد من امتيازللاستغلال الذاتي والشخصيintuitu personae .

قد يقول بعضهم أيضا، أن في ترك الحبل على الغارب للمنافسة، تفعل فعلها كما تشاء، مخاطرة بجعل منشآت منتج من المنتجين، متجاوزة حتى قبل أن تستوفي فترة التآكل، وذلك من جراء ظهور منتج جديد يدخل ببنيات جديدة للإنتاج، قادرة على الاستجابة لطلبات مجموع زبائن المنتج السابق.لا شك أن هناك "تبذيرا اجتماعيا" gaspillage socialوينتج عن جهل بمثل هذه الحالات من رجع الأثر الخارجي على الغير externalites، الحاصلة بين المنتجين. والاحتكار، عموميا كان أم خاصا، من شأنه، حسب اعتقادهم، أن يمنع هذا التبذير. ولو كان هذا التبرير صحيحا ومقبولا، لكان كذلك بالنسبة لجميع أصناف الإنتاج، وليس فقط لتلك التي نحن بصدد دراستها، أي تلك التي تفرض فيها الإكراهات التكنولوجية وجود عدد محدود من المنتجين أو منتج فريد. ويظل هذا الاحتمال موجودا على الدوام، سواء بالنسبة لتاجر متموقع في أحد الأزقة، إلى أن يفاجأ يوما بظهور منافس له، أو بالنسبة لأحد صناع الطائرات. ويبقى المعنى الوحيد لكل هذا الذي يقع، هو أننا أبعد ما نكون عن التوفرعلى المعلومات المتعلقة بالمستقبل، بالتمام والكمال. فالمحتكر الذي كان يستفيد من احتكارطبيعي ظاهري، كان يؤمن بوجود هذا الاحتكار بالنظر إلى حالة تكنولوجية راهنة ومرتقبة. أما حينما تتغير التكنولوجيا بشكل غير مرتقب، فإن طبيعة مستوى النجاعة القصوى للإنتاج، تتغير تبعا لذلك. وهذا بكل تأكيد، هو السبب الذي يدفع المنتجين إلى السعي إلى الحصول على مساعدة السلطة العمومية، في الحد من الولوج إلى سوقهم الخاصة. وهم غالبا ما يجدون تبريرا لذلك. أما المستهلكون، فإنهم، من جهتهم، يرون من مصلحتهم أن تظل حرية الولوج إلى الأسواق محفوظة.

لنفترض إذن، وكما دأبنا على ذلك حتى الآن، أن هناك أسبابا تقنية تفرض أن لا يتواجد في سوق من الأسواق، وخلال فترة زمنية معينة، سوى عدد قليل من المنتجين. فالمسألة العامة التي يتوجب حلها هي الآتية: ما هي الهياكل المنتمية للسوق التي من شأنها أن تسمح بالتوفيق بين فئتين من المتطلبات، يبدو ظاهريا، أنهما غير قابلتين للتوفيق فيما بينهما؛ وهما تحديدا، اعتماد أقصى درجات الحرص على تفادي التبذير، الناتج عن هذه الظواهر، والحفاظ على المنافسة، أي على حرية الولوج إلى السوق؟

عادة ما نسلم بأننا نستطيع أن نستكشف، بشكل قبلي، وجود مثل هذه الحالات، انطلاقا من معطيات تقنية صرفة. مما يستوجب علينا، بالضرورة أن نختار بين ما تمنحه عملية الحَكْرَتَةmonopolisation من مزايا للنشاط، وما يفترض

أن تمنحه المنافسة. على أن لا نخلط بين الحالة التي نتواجد فيها أمام منتوج فريد، في وقت معين وزمن محدد، وبين الوقت الذي نتواجد فيه أما م منتج فريد. وهناك العديد من البنيات التنسيقة التي يمكن أن نتصورها بشكل لا حدود له. وهو الدور الموكول للسوق أن تلعبه تحديدا؛ فالقول بوجود حاجة إلى الإنسجامية بالنسبة لمنتوج من المنتوجات، لا يعني، بالضرورة، وجوب وجود منتج فريد، وبدرجة أكبر، أن يكون هذا المنتج عموميا بالضرورة. إن عملية "سَوْقَتَة"ال إنتاجcartellisation de la production، هي الرد على سؤالنا المطروح. فهي تمكن من معالجة ضرورة "التجانسية" في المنتوج، أي تماما عكس ما ترمي المنافسة الحرة إلى الوصول إليه من تنويع للمنتوجات مع المحافظة، في ذات الوقت، ولو على جزء من الإيجابيات التي توفرها التنافسية، التي سبق أن عرفناها بكونها الحرية في الولوج إلى السوق. وبالتالي فإن الجواب العام الذي نقترحه هو التالي: إن المستوى الأقصى من النجاعة الذي يمكن أن يتحقق لبنية السوق، في مثل هذه الحالات، يتمثل في المزج بين بنيات السوقة، أو بنيات الاحتكار داخل النظام، وبين منافسة من خارج النظام. ولكي يتم تنظيم نشاط، وفق بنية سوق احتكارية من جانب العرض، يمكن أن نتصرف بطرق مختلفة:

ـ الحالة التي تكون فيها مقاولة كبيرة هي المنتج الفريد لمتاع تابع، على سبيل المثال، لظاهرة من ظواهر اقتصاديات السُلّم. ولا يهم، في النهاية، أن تكون المقاولة عمومية أو خاصة مرخص لها قانونا (ومستفيدة من حق الحصرية أو الإقصاءdroit d'exclusivité). حالة مشابهة لهذه، هي تلك التي تتعايش فيها المقاولة الكبرى مع مقاولات فرعية ذات أحجام صغيرة.

ـ الحالة التي تقوم فيها عدة مقاولات بتنسيق إنتاجها (أسعارها ومعاييرها إلخ..) أي أن هناك انسجامية في المنتوج، مع وجود "مراكز ربح" مختلفة. وبذلك يؤمل إحداث ما يحفز مختلف مراكز الربح. فالمخاطرة، ومعها أيضا، كما سنرى في ما بعد، الامتياز، تشكل، بالنسبة للربح، ما يشبه سلوك من يسوق على عواهنه free rider؛ بمعنى أن يقدم أحد المنتجين على الرفع من حصته في السوق، في تجاوز كامل لقواعد اللعب. فالربح المشترك يبلغ ذروته بفضل التجانسية والتنسيق في عمليات الإنتاج. ويمكن لاقتسام حصص السوق، الذي يستضمر وجود سوقة للمنتجينcartel، أن يستضمر، في مجال المواصلات عن بعد، على سبيل المثال، أن يقوم أحد أعضاء السوقة في قطاع المد الحبلي cablage، بتزويد الطريق السيار(حبل)، ويقوم الآخرون بتزويد آليات الربط مع الشبكات المحلية، عوض أن يسعى كل واحد منهم إلى أن يوفر لنفسه "طريقا سيارا" للتواصل، خاصا به. ويمكن إعادة توزيع الأدوار، في حال ما إذا اتضح أن وجود "طريق سيار" أصبح

ضروريا. ومن هذا المنظور، يتضح بأن هيكلة تقوم على التعدد في مراكز القرار، أفضل من أن تكون هناك مقاولة فريدة، بالنظر لما تتوفر عليه مثل هذه الهيكلة من تحفيز متبادل. ولكن، طالما تبين أن وجود "طريق سيار" واحد، أمر يفرض نفسه، فلن يكون من المفيد في شيء، إجمالا، أن تقوم مقاولة، كلفت بمهمة بناء شبكة محلية (في إطار اقتسام حصص للسوق)، بالمبادرة إلى بناء "طريق سيار". فالسوقة تسمح، على وجه التدقيق، بتحقيق مكاسب أينما يكون تحقيقها ممكنا. فمن باب النجاعة القصوى إذن،أن يحضر عنصر الانضباط والالتزام داخل السوقة ،(وذلك بسبب الانحدار التسلسلي في الكلفات)، وهو الأمر الذي لا يتحقق في كل الأحيان. ومع ذلك تبقى السوقة أفضل من الاحتكار، يقينا، لأنها توفر جوا أفضل للتحفيز المتبادل .

بهذا، نقف على الخصوصيات المعتادة التي تميز سوقة للمنتجين؛ ذلك أن أعضاء السوقة، وهم ينسقون فيما بينهم، ويقترحون منتوجا متجانسا (يفترض أن يكون معقد التشكيل)، قادرون على أن يستغلوا موقع الاحتكار، مع كل ما يتضمنه ذلك من امتيازات خاصة ومن مخاطر:امتيازات خاصة، تتوفر في الحالة التي توجد فيها إمكانيات للكسب عن طريق التنسيق في قرارات الإنتاج، وفي هذه الحالة وحدها؛ ومخاطر عامة، من جراء احتمال وجود " ربح أكبر للاحتكار". ويتمثل المشكل التنظيمي هنا، في جعل عملية استغلال المكاسب الناتجة عن "التمركز" أو عن "التنسيق" ممكنة، عن طريق التقليل من حدة المخاطر الناتجة عن عملية الحكرتةmonopolisation، وعن استغلال المستهلك. إلا أن هناك وسيلتين للتقليل من حدة المخاطر:

ـ الوسيلة الأولى، تتعلق بالبنية الداخلية للنظام؛ ذلك أنه من الأفضل أن يكون موقع الاحتكار مستغلا من طرف سوقة، عوض أن يستغل من طرف احتكار. فتواجد عدد كبير من المنتجين المستقلين داخل سوقة ما، يجعل من استغلال حالة الاحتكار، أمرا في غاية الصعوبة. وهذا ما دفعنا إلى القول، سابقا، بأن سلوك السائق على عواهنه free rider(أو الراكب المتسلل)، كان بمثابة حظ أو فرصة بالنسبة للسوقة، أو بشكل أكثر دقة، بالنسبة لزبناء السوقة. والواقع أن كل سوقة، كيفما كان نوعها، تتصف بعدم الاستقرار، لأنها، في حد ذاتها، عبارة عن مجال تعبير لقوتين متصارعتين. فجميع المساهمين يميلون إلى استغلال حالة الاحتكار، ولكن كل واحد منهم يميل إلى الرفع من حصته من السوق المشتركة، وبالتالي، إلى أن يتميز، بشكل أو بآخر، عن شركائه. فإذا كانت المكاسب المحصل عليها من وراء "التنسيق"، مكاسب مهمة، فالمساهم في السوقة يكون أقل ميلا ورغبة في مغادرة السوقة (فقد يكون من الصعوبة بالنسبة إليه، إن هو فعل، أن

يقترح سعرا تنافسيا). وفي هذه الحالة يكون الربح الأكبر للاحتكار، متمثلا في احتجاز السوقة لجزء من الكسب المحصل عليه بفضل التنسيق. إلا أن الكسب السنوي المحقق للسوقة، بفضل التنسيق، إنما يقسم إلى حصة تعود إلى السوقة وحصة أخرى تعود إلى المستهلكين. إن مساعي السوقة للقيام بالحجز الكامل للكسب المحقق بفضل التنسيق،إنما يحدها خوف من بروز سلوكات " السياقة على العواهن" free riding (إمكانية تقديم أسعار تنافسية والرفع من مستوى الحصة داخل السوق، بمعنى إمكانية تعويض الأسعار الأقل مستوى عن طريق بيع كميات أكبر). أما بالنسبة للمحتكر، فإن هذا النوع من الخوف غير موجود لكي يوقفه .

وقد يحدث، من جهة أخرى، أن تتغير كمية الكسب المحصل بفضل التنسيق بخصوص قرارات الإنتاج، وذلك بفعل التطور التكنولوجي. ولنتصور مثلا، تلك الحالة التي تكون فيها كميات الكسب في وضع الانحدار المتسلسل بالنسبة لخدمة خاصة. فحينما تصبح كلفة التنسيق داخل أحدى السوقات (من قبيل القبول بموانع توسيع حصص السوق) فائقة الارتفاع قياسا مع الكسب المحقق بفضل التنسيق، فمعنى ذلك أن هناك سياقة على العواهن freeriding. ومرة أخرى نجد هنا أن السوق، (بمعنى التعايش الحاصل فيما بين مراكز القرار، المفروض فيها أن تكون على الأقل، متمتعة بالاستقلالية) تستطيع بكل مرونة أن تجد حلولا للمشاكل المترتبة عن إخضاع الإنتاجات للانسجامية، عن طريق تسهيل تحديد مواقع هذه الحالات وتطورها.

أما الوسيلة الثانية، للحد من استغلال المستهلك من طرف نظام الحكرتة monopolisation أو السوقتة cartellisationفإنها تتمثل في السماح بالمنافسة الخارجية. وبذلك يمكن تفادي احتجاز مجموع الكسب، المحقق بفضل الانسجام، من طرف السوقة أو المحتكر. بل، ويمكن تفادي أيضا، أن يتجاوز قدر الربح الأكبر، مقدار الكسب المحقق بفضل التنسيق، مما يؤدي بالمستهلكين إلى الخسارة، قياسا مع الحالة التي تحضر فيها المنافسة. عادة ما نتصور في المقاربات الاعتيادية، أن الأمور تسير، بشكل ضمني، على هذه الشاكلة باستمرار، وأن الاحتكار العمومي أو الاحتكار الخاص المقنن، يسمحان بالحصول على كسب محصل بفضل التنسيق، كما يسمحان، باسترجاعه للمستهلكين، ولو جزئيا على الأقل، بالتصرف "كما لو أن" المنافسة كانت حاضرة. ومن وجهة نظرنا، فإننا نعتقد أنه ليس من الضروري ولا من المستحب، التصرف "كما لو أن المنافسة " الفعلية"، هي الحل الأفضل. إن اقتسام الكسب المفترض، المحصل عليه بفضل التنسيق بين المنتجين والمستهلكين، إنما يتم بفضل المنافسة الخارجية، أي

بفضل ضمان حرية الولوج إلى السوق لمنتجين جدد. وهذا الولوج المفترض، هو الذي يجعل استغلال ربح احتكاري، يتجاوز قدر الكسب المحقق بفضل التنسيق، أمرا مستحيلا. ومن الغريب، انطلاقا من وجهة النظر هذه، أن تتمكن بعض الدول، في أحيان كثيرة، من خلق احتكارات عمومية publics monopoles، خصوصا فيما يسمونه بالمصالح العمومية، services publicsتحت ذريعة الوقوف في وجه الاستغلال الاحتكاراتي للمستهلكين، ومن منع المنافسة، في ذات الوقت، على المنتجين الأجانب لنفس هذه الأمتعة والخدمات.

والواقع أن المستهلكين يتوجهون بشكل طبيعي، نحو المنتجين الذين يمنحونهم جزءا من الكسب المحقق بفضل التنسيق مما سيحفز هؤلاء والمنتجين للولوج إلى أي سوق متى ما مكنهم ذلك من الحفاظ على حصة من نفس هذا الكسب. ولكننا لا نستطيع أن نقرر بشكل قبلي، وباعتبارنا ملاحظيين خارجيين، في ما يخص المستوى الأقصى للنجاعة بالنسبة لتوزيع الكسب المحقق بفضل التنسيق. فهذا التوزيع يظل رهينا بالأفضليات الملموسة لكل طرف. وعلى كل حال، يظل من المؤكد أن المستهلك غير محمي بتواجده داخل بنية كبنية الاحتكار الداخلي، وإنما هو محمي بالضرورة، حينما يتواجد في وضع تتوفر فيه المنافسة الخارجية. وقد دأبت أنماط التفكير المعتادة والمتداولة، على عدم التمييز بين هاتين الخاصيتين المرتبطتين ببنيات السوق. كما أن مفهوم الاحتكار، المتداول عموما غير كاف بدوره. فمجرد تمكن بنية احتكارية (أو سوقتية) من استغلال ربح محصل بفضل التنسيق، لا يستضمر، من باب التبعية، أن هناك إمكانية للحصول على ربح احتكاري، بالمعنى الصحيح للكلمة، كلما وجدت منافسة خارجية، أي حرية في الولوج إلى السوق.

وبعبارة أخرى، يمكن لمنظومة ما،أن تنتظم وفق أربع طرق مختلفة :

- منافسة داخلية بدون منافسة خارجية، بمعنى وجود سوق محمية.

- سوقتة cartellisationأو احتكار داخلي (عمومي أو خاص ـ مقنن) مع عدم وجود المنافسة الخارجية.

- سوقتة داخلية مع منافسة خارجية (منافسة الوافدين المحتملين أو منافسة من طرف المواد التعويضية).

- منافسة داخلية و خارجية.

في الحالة التي يكون فيها وجود بنية من بنيات السوقة مبررا بأسباب تكنولوجية، فإن درجة نجاعتها تكون من الأهمية، بقدر ما تكون المنافسة الخارجية

مهمة، مما يدل مرة أخرى، على أن المنافسة، أمر مرغوب فيه، ولكنها يجب أن تتبلور، بكل بساطة، في شكل حرية الولوج إلى السوق.

الفصل السادس

المنافسة.... ولكن، إلى أي مدى ؟

يمكن أن نعطي للفظ "المنافسة" امتدادا دلاليا هائلا. ذلك أن المنافسة تتدرج في عمق الطبيعة البشرية؛ فالأمتعة، نادرة بطبعها. والناس جميعهم، يتنافسون من أجل الحصول على هذه الأمتعة. ولعل هذا ما يجعل من المستحيل، الاستغناء عن المنافسة، أوإلغاءها. ويمكن فقط، إخضاعها لقواعد مختلفة. فقد يحصل التوفر على الأمتعة النادرة بفعل إكراهي، سواء كان هذا الإكراه بدنيا أوكان قانونيا. وفي حال كونه قانونيا، يحصل بعض المتنافسين على ما يرغبون فيه، من خلال استفادتهم بامتيازات مشروعة priviléges legaux (وهو ما أطلقنا عليه اسم الاحتكار). وقد سبق لآدام سميث Adam Smith أن أوضح، أن المنافسة تكون مربحة، حينما تكون خاضعة "لقواعد العدالة" régeles de justice، أي حينما "يترك لكل شخص، أيا كان، طالما أنه لم يخرق القواعد القانونية، كامل الحرية في أن يسعى إلى تحقيق مصلحته وفق أسلوبه الخاص، وذلك بتوظيف مهاراته، ورأس ماله، في إطار منافسة حرة مع أساليب ومهارات ورؤوس أموال أناس آخرين، أيا كانوا، أو منظمات بشرية، كيفما كانت طبيعتها".

ولهذا السبب، كنا قد وضعنا في مقابل النموذج التقليدي "للمنافسة الخالصة والتامة الكمال"، ما كنا قد أطلقنا عليه "المنافسة الحرة". ولعله السبب أيضا الذي يحتم علينا، إن نحن رغبنا في إعطاء المنافسة مدلولا مجسدا، أن نعرفها على أنها حرية الولوج إلى سوق من الأسواق. ونعرف السوق أيضا، على أنها المكان (المجرد) الذي تتم فيه المبادلات. ومن ثمة، لنا أن نقول بأن المنافسة تستضمر أن يكون شريكان متمتعين بكامل الحرية في الدخول في علاقة للتبادل بينهما. ولكل واحد منهما الحرية، في اقتراح ما لديه من خدمات أو من أمتعة، كما أن لكل واحد منهما، الحرية في أن يقبل أو أن يرفض ما اقترح عليه. فالمنافسة الحرة تتماهى، بالتالي، في حرية التعاقد. وعليه، فإن الحديث عن مجال المنافسة، هو في حد ذاته، حديث عن الحرية التعاقدية. فهل هناك يا ترى، حدود طبيعية لممارسة هذه الحرية التعاقدية؟ وبأسلوب معاكس نقول،هل من الممكن أن يكون من الأفضل أن نمدد هذه الحرية التعاقدية إلى أبعد من حدود هذا المجال،الذي يبدو تقليديا، والذي هو مجال لأنشطة مسماة أنشطة " تنافسية"؟ ذلك هو السؤال المزدوج، الذي يتحتم علينا الآن طرحه.

1- حدود الحرية التعاقدية

تطرقنا فيما سبق، ونحن نتناول موضوع "الاحتكار الطبيعي" إلى التبرير القائل، بأن من شأن المنافسة الحرة أن تقود إلى تبذير في الموارد، مما يجعل من الأليق، أن نفرض حدودا على مجال ممارستها. والواقع أن حرية الولوج إلى السوق، تشكل التوليفة المؤسساتية الأكثر نجاعة، حتى بالنسبة لمثل تلك الحالات المزعومة من "الاحتكار الطبيعي" . غير أن نموذجا آخر من هذه التبريرات، وصل بدوره أيضا، إلى حد اقتراح وضع حدود لممارسة المنافسة الحرة. إنها نظرية الأملاك العمومية،theorie des biens publics ـ و التي أصبحت الآن تقليدية ـ ونظرية رجع الأثر الخارجي على الغير externalites بشكل أعم.

يعرف متاع عمومي، بكونه متاع يتسم بخاصيتين،هما :اللااقصائية la non-exclusivité واللاخصمية la non-rivalité. أما اللا اقصائية، فإنها تعني، أننا لا نستطيع أن نقصي شخصا من استعمال هذا المتاع، بحيث أن هذا الاستعمال، إذا كان متوفرا لشخص ما، فهو بالضرورة، متوفر لباقي الأشخاص الآخرين. أما اللاخصمية ، فإنها تعني أن الأفراد ليسوا خصوما في استعمال متاع من الأمتعة، بمعنى أن استعمال فرد ما لهذا المتاع ، لا ينقص، في شيء مما هو متوفر لفرد آخر. وعلى سبيل المثال، نقول إذا كانت دولة من الدول قد أنتجت خدمات للدفاع الوطني، فليس من الممكن إقصاء أي مواطن من الاستفادة من هذه الحماية، وبالتالي،فأن يحظى مواطن بالحماية لا يعني أن ذلك يحدث نقصا في حماية الآخرين.

وبالتالي، فإن المنافسة الحرة، لا يمكن أن تقود إلى نجاعة قصوى، ما لم يوجد من يرى فائدة في إنتاج متاع من هذا الصنف، واعتبارا لغياب القدرة على إقصاء أي كان من استعمال متاع بمجرد إنتاجه، فلا أحد يجد ما يحفزه على الحصول عليه، والسبب هو أن كل واحد يعول على الآخرين ليتحملوا المصاريف المترتبة على ذلك. فكل واحد هنا يتصرف كما يتصرف "الراكب المختلس" le passager clandestin . ولو أن جميع المواطنين تصرفوا على هذه الشاكلة، لما تم إنتاج هذا المتاع المذكور، أو لتم إنتاجه بكميات غير كافية، والحال أن من مصلحة "الجميع" أن ينتج. وفي مثل هذه الظروف، لا يمكن لحرية الولوج إلى السوق، أن تساعد على إرضاء الحاجيات ، والوصول إلى المستوى الأفضل لتوزيع الموارد allocation des ressources، فيكون من الأفضل، والحالة هذه، أن تصبح الدولة هي المنتج الاحتكاراتي producteur monopolistiqueلهذا المتاع، وأن تجبر المواطنين على تمويله،عن طريق الضرائب، أي أن تمنعهم من التصرف، تصرف" المسافر المختلس".

وتبدو هذه النظرية منسجمة تمام الانسجام. بل، قد يعتقد أن من شأنها أن تقوم بالحد من تأثير المبدأ العام للمنافسة الحرة. ولكنها في الواقع، نظرية لا تحمل من الانسجام سوى مظهره الخارجي. ولنا أن نؤكد في هذا الصدد، أنه لا يوجد سبب واحد يبرر منع الولوج إلى سوق من الأسواق ، من أجل إنتاج "أمتعة العمومية"، مادام هناك ادعاء بأن المنتجين الخواص، قد لا يقدمون على إنتاج هذا المتاع، أوأنهم ، إن فعلوا، فإنهم سينتجونه بكميات غير كافية. فأن تتكفل الدولة بإنتاج ما، لا يجب أن يستتبع منع منتجين آخرين من إنتاجه بدورهم، أي من منافسة الدولة.

ومن جهة أخرى، فإن نظرية "الأمتعة العمومية" biens publics نظرية قابلة للطعن بشكل قوي، فالتبرير المقدم لإنتاج متاع عمومي، بشكل لا تنافسي، إنما يتمثل، أساسا، في منع بعض الأفراد، المتواجدين فوق تراب وطني محدد، من أن يتصرفوا تصرف الركاب المختلسين. أما إذا اعتبر هؤلاء الأفراد، أن المتاع العمومي المزعوم، الذي يفرضون عليهم تمويله، لا يشكل ملكا يخصهم، بل إنه، بالأحرى، ملك يجلب لهم المضرة، فلا شيء إذاك يسمح بالقول بأن الإنتاج الاحتكاراتي والاجباري لهذا "المتاع العمومي"، يوفر وضعا أفضل للجميع. ولنعد، هنا، إلى استحضار مثال الدفاع الوطني، وسنرى أن من يضع نفسه في موضع المؤنب للضمائر، لا يمكن أن يعتبر، من قبيل تطوير حالة الرفاه لديه، أن يلزم نفسه بالتخلي عن مستهلكات شخصية، والتضحية بها، من أجل أداء ضرائب، قصد تمويل مجهود عمومي للتسليح. بل، حتى ذلك الشخص الذي قد يجنح اختياره إلى تفضيل نوع من الدفاع التقليدي، لن يكون بدوره راضيا، على أن يجبر على الأداء من أجل دفاع نووي، إلخ...كل هذا يوضح إلى أي حد يستحيل إيجاد متاع يستجيب، كل الاستجابة، للتعريف أعلاه، والقائل باحتمال أن يكون رضى الناس، في حال الإنتاج الاحتكاراتي monopolistiqueذي الطبيعة الإجبارية، أكبر من رضاهم في حال الحرية التعاقدية.

ومع ذلك، فإن مجرد فكرة إنتاج موارد لا تقبل الخصمية rivalité بين المستعملين، تعتبر في حد ذاتها، فكرة مردودا عليها، ومطعونا فيها. ذلك أن الأمر يتعلق فعلا، "بأمتعة حرة" des biens libres، قابلية توفرها لا تطرح، مادام مشكل إنتاجها، تدقيقا، لا يطرح. وهذه حال الهواء، الذي لا تستتبع كمياته المتوفرة بالقدر المتجاوز للحاجيات، إيجاد إنتاج أصلا، بله التفكير في إنتاج احتكاراتي بخصوصه. أما حينما تصبح بعض الموارد نادرة، فإنها تصبح بالضرورة موضوع مخاصامات rivalités.وكما قلنا من قبل، فإن وضعا كهذا، يستوجب وضع مساطر، للتقرير في أمر استعمال هذه الموارد من طرف هؤلاء وأولئك.

وليس هناك سوى مسطرتين اثنتين في هذا المجال: إما الإكراه، وإما التبادل الحر. وهنا نجد أن نظرية الأمتعة العمومية، وعلى عكس نظرياتها التأسيسية، إنما تتمثل في القول بأن بعضا من تلك الممتلكات، التي هي موضوع خصامات، تستوجب إخضاعها لمساطر الإكراه، وليس لمساطر التبادل الحر. غير أنه من الخطإ أن ندعي بأننا لا نستطيع إدراج بعض الممتلكات ضمن المساطر المنتمية إلى التبادل الحر، لمجرد توفرها على خاصيات، يزعمون أنها خاصيات "الأمتعة العمومية"، كما تحددها إحدى النظريات، بشكل قبلي. وقد يكون من قبيل التطابق مع الواقع، أن نقول بأن هناك، ظروفا ـوهي كثيرة أحيانا ـ يرغب فيها مالكو السلطة، ومنتجو "الأمتعة العمومية" عن طريق الإكراه، أن يعتمدوا مساطر، تمكنهم من منع اللجوء إلى سلوك "الراكب المختلس". وبتعبير آخر، يمكن تفسير وجود "ممتلكات عمومية" عن طريق تحليل لميكانيزمات السلطة، والمنظومات السياسية. وهو تحليل لايستبطن في شيء، احتمال وجود حدود "طبيعية" من حيث المبدأ، لسير حرية المنافسة.

نفس الأمر، ينسحب على رجع الآثار الخارجية على الغير، الذي يتم في الغالب، تقديمه كتبرير للحد من المساطر التنافسية. ويمكن تعريف رجع الآثار الخارجية على الغير externalités، سواء كانت آثارا إيجابية، أو آثارا سلبية، على انها آثار غير مرغوب فيها، ولم يتم طلبها؛ وهي تنتج عن فعل بشري، وتقع على الغير، سواء كان هذا الفعل صادرا عن فرد، أو عن مجموعة من الأفراد، مرتبطين بعقود مبرمة بينهم. ويمكن، بهذا أن نقول، على سبيل المثال، أن بناء طريق من الطرق قد يحدث رجع آثار خارجية سلبية على البيئة أو رجع آثار إيجابية على مالكي الأراضي المجاورة لجانبي الطريق، ممن يستفيدون، جراء ذلك، من قيمة مضافة على أملاكهم. ونستخلص من ذلك، بالتالي، أن الولوج الحرإلى سوق الطرق، ليس من شأنه أن يوفر إمكانية الوصول إلى المستوى الاجتماعي الأقصى من النجاعة، لأن الحساب الاقتصادي لكل من المنتجين والممونين والزبناء، لا يأخذ في الاعتبار هذه الأشكال من رجع الآثار الخارجية على الغير. وبذلك يتحتم على الدولة، إما أن تكون هي من يتكفل ببناء طريق غير مربحة، بسبب رجع هذه الآثار الخارجية على الغير، والتي تكون ذات طبيعة إيجابية على البعض، أو أن تعمل على منع أحد المقاولين من الولوج الحر، وذلك بسبب رجع الآثار الخارجية السلبية.

والواقع، أن لكل فعل بشري انعكاساته على الغير. فحتى حينما أضع ربطة عنق لا تروق من التقي بهم من الناس، فإنني أحدث رجع أثر سلبي على الغير. فهل نستنتج من ذلك، أنه يتحتم على الدولة أن تقرر في شأن ربطة العنق التي أضعها، أو أن تمنع حرية بيع ربطات العنق وشرائها، بالنظر لما تحدثه من رجع آثار خارجية،

محتملة الوقوع؟ وهكذا نرى جيدا كيف أن تعميم رجع الأثر الخارجي على الغير، من شأنه أن يؤدي إلى منع كل فعل حر، بسبب ما يمكن أن يحدثه، احتمالا، من حالات لرجع الأثر الخارجي السلبي على الغير. والمشكل الحقيقي الوحيد، لا يتمثل في البحث عن الحالات التي تستوجب منع حرية التعاقد، وحرية الفعل، وإنما يتمثل في البحث عن الحقوق المخولة تباعا لهؤلاء ولأولئك، وما هي الحقوق التي يرغب الأفراد في تحديدها.

وبهذا، سنجد بالتأكيد، أن لا أحد يهتم باتخاذ قرار تعاقدي، يخص حمل ربطة العنق. غير أنه في حال ما إذا قرر مالك أحد المقاهي، أن يمنع الدخول إلى مقهاه على كل من يحمل ربطة عنق حمراء، لأن ما يحدثه حملها من رجع أثر خارجي سلبي عليه، وما يكبده إياه من خسارة، لا يعوضه ما سيكسبه من هذا الزبون؛ فإن ذلك من حقه. فالأمر إذن، لا يتعلق بإنكار وجود رجع الآثار الخارجية على الغير، والذي هو، في حقيقة الأمر، مجرد تعبير عن كون أعضاء مجتمع ما من المجتمعات، مترابطين، بالضرورة، ومتعالقين ببعضهم البعض inter dépendants، وإنما يتعلق بإنكار أن يكون لهذه الحالات، رجع للآثار الخارجية على الغير، أي إسهام في تسليط الضوء، بشكل من الأشكال، على النقاش المطروح حول المنافسة أو وضع الحدود، المفروض إخضاع حرية المنافسة إليها.

و لكن هذا لا يعني، إطلاقا، ضرورة إخضاع جميع مسلسلات التفاعل البشري لمبدأ التعاقد. فغالبا ما يجد الناس، أن من الأفيد بالنسبة إليهم، أن يلجأوا إلى مساطر أخرى، تكون هي الأقل تكلفة في المجال المقصود. وهذا بالذات، هو التفسيرالذي يقدمه برنارد كوواز Ronald Coasej، بخصوص الوجود نفسه للمقاولات، بحيث يمكن تحليل ذلك، على أساس كونها فضاءات للتعاون الاجتماعي، لا تخضع لقانون المنافسة، بقدر ما تخضع لنوع من التخطيط الداخلي. وقد كتب في ذلك يقول"في نظام تنافسي، يفترض أن يتوفر قدر من النجاعة القصوى في التخطيط، مادامت المقاولة، باعتبارها ذلك المجتمع الصغير الخاضع للتخطيط، لا تستطيع الاستمرار في الوجود إلا مادامت قادرة على أن تضطلع بمهمتها في التنسيق، بكلفة أقل مما قد يكلفها الأمر، لو أنها لجأت إلى معاملات السوق، وأقل أيضا مما لو أنها خولت أمر الاضطلاع بهذه المهمة إلى مقاولة أخرى. فلكي نتوفر على نظام اقتصادي فعال، لابد لنا من أن نتوفر، لا على الأسواق فحسب، ولكن أيضا على مناطق للتخطيط داخل منظمات، تكون بحجم متناسب وملائم. ماهي طبيعة هذه التوليفة (ذات النجاعة القصوى) ياترى؟ ذلك ما يمكن أن نحصل عليه بفضل المنافسة." ومع ذلك، علينا أن لا ننسى أننا، حتى ولو اعتقدنا، كما فعل رونالد كوواز R.Coase، بأن هناك نظاما للتخطيط متواجدا

داخل المقاولة، فإن هذا النظام لا يقوم على الإكراه، وبالتالي، يمكن للمقاولة أن تعرف بكونها مجموعة من العقود. ومن ثمة، يكون أي أجير من الأجراء، على الدوام، في وضع المنافسة المفترضة من طرف أولئك الذين يحتمل أن يعوضوه، يوما، أو يحلوا محله، سواء كانوا متواجدين معه في المقاولة، أو قادمين من خارجها. وعلى نفس النحو، يجد المقاول نفسه أيضا، موضوع منافسة من طرف مقاولين آخرين، قادرين على أن يعرضوا على أجرائه أجورا أكثر جاذبية.

2- امتدادات المنافسة

حتى الآن، تصورنا ضمنيا، المنافسة في إنتاج ما يسمى "بالأمتعة والخدمات المرتبطة بالسوق" biens et services marchands، بالرغم من كون الإحالة على"الأمتعة العمومية" biens publics ، كانت قد سمحت فيما قبل، بتجاوز هذا الإطار. ولكن، ألا يمكن أن نعتبر أن مفهوم المنافسة، يتجاوز هذه الحدود، وأنها تشكل مبدأ عاما لتنظيم المجتمعات البشرية؟ فكما يذكر بذلك فيكتور فانبيرغ Viktor Vanberg، فإن المنافسة تتيح إمكانية حل ثلاثة مشاكل أساسية، تعتري كل تنظيم بشري وهي:

_ أولا مشكل الحوافز probléme des incitations. والسؤال المطروح، هو كيف السبيل إلى أن نجعل الأفراد يتصرفون بالشكل الذي ينفعون به الآخرين؟ فالمنافسة تحفز على توفير المنتوجات الأقل سعرا، إرضاء للمستهلك. كما قال آدم سميثAdam Smith في جملته الشهيرة: " اننا لا نترقب حصولنا على ما نضعه في صحن عشائنا، مما قد يشعر به الجزار أو الخباز تجاهنا من عطف، ولكننا نترقبه من الاهتمام الذي يوليانه لمصلحتهما الخاصة".

_ ثانيا مشكل تشتيت السلطة. إن المشترين يستفيدون من قدر أكبر من حرية الاختيار، كلما كانت المنافسة حاضرة . ثم إنهم يكونون أيضا، أكثر استقلالية عن المنتجين.

_ثالثا مشكل المعلومة. إن المنافسة لا توفر الوسيلة الفضلى لاستعمال المعلومات المتناثرة بين أعضاء المجتمع العديدين، فحسب، ولكنها إلى جانب ذلك، تقوم بتحفيز الأفراد على البحث عن معلومات وأفكار جديدة، مما يجعلهم "تنافسيين". وقد كتب فيكتور فإنبيرغ Victor Vanbergفي هذا الصدد، أن "المنافسة إنما هي عبارة عن مسلسل "خلاق للمعارف" (بحسب تعبير كيربير kerber) أو مسلسل للاستكشاف processusd'exploration (بحسب تعبير فريدرش هايك Friedrich Hayek وهومسلسل مستمر التطور بدون توقف، يساعد على إبراز التحفيزات الضرورية، و يثيرها من أجل جعل الجهود المتواصلة

والمتعددة، تفضي إلى حلول أفضل من سابقاتها. وهو مسلسل ييسر عمليات التلاؤم، في عالم تتغير فيه مداركنا وما نتعرض له من مشاكل باستمرار. ثم إن هذا التغير، يتم بشكل لا نستطيع ترقبه على الوجه الأكمل، أي أنه مسلسل يؤدي بالضرورة، ولأجل هذه الأسباب بالذات، إلى المجهول.

وبالنظر لكون جميع المشاكل المرتبطة بالتنظيم الاجتماعي، وليس فقط تلك التي نطلق عليها اسم "المشاكل الاقتصادية"، تستضمرخلق المعارف؛ ولأن المنافسة تشكل الوسيلة الأنجح للوصول إلى ذلك، فإنها، لأجل ذلك، تمثل مبدأ تنظيميا لا يمكن تجاوزه أو القفز عليه، بالنسبة لسائر الأنشطة البشرية.

وعلى سبيل المثال، تعالوا نخضع للدراسة، مدى ما يمكن أن تلعبه المنافسة من دور في تدبير الأنظمة التابعة للدولة. فهذه الأنظمة، تم تأسيسها، مبدئيا، انطلاقا من مفاهيم تنظيماتية conceptsorganisationnels متعارضة مع مبدأ المنافسة، بالرغم مما قد نعتبره من كون حزبين سياسيين خصمين، وهما يجريان حملة انتخابية، إنما يقومان بعمل تنافسي؛ أو أن بيروقراطيين تابعين لإدارة معينة، وهم يسعون إلى الاجتهاد، كل من طرفه، من أجل الحصول على الترقيات، إنما يكونون في حالة تنافس، وهكذا ..أي بعبارة أخرى، هناك نوع من المنافسة "الداخلية " أو الخصومية، موجودة بالضرورة، حتى ولو أن عددا كبيرا من قواعد التسيير تحد من لعبة التنافس هذه، من قبيل تلك القواعد التي تنظم الوظيفة العمومية (ترقيات بحسب الأقدمية، استحالة التسريح عن العمل إلخ..).إلا أننا هنا، سنعمل بالأحرى، على الأخذ في الاعتبار، إمكانية التواجد أمام حالة للمنافسة الخارجية، بمعنى منافسة بين مؤسسات عمومية.

تتسم المنافسة في السوق السياسية بالنقص. لأن المسلسل الانتخابي يضع لنفسه كهدف، الوصول إلى تحديد أولئك الذين سيؤول إليهم أمر الاستفادة من احتكار الدولة. ومن المؤكد أن الأحزاب السياسية، إنما تضع نفسها في حالة المنافسة، لسبب وحيد، وهو أن التنافس أوالخصومية كانت حاضرة على الدوام، كلما تعلق الأمر بتملك الموارد النادرة. ومع ذلك، فإن هذا لا يلغي كون الولوج إلى السوق العمومية، يظل غير متوفر، لأن المواطنين يكونون مجبرين، فور انتهاء الانتخابات بفوز مجموعة من المرشحين، على القبول ب "سلة" الضرائب والأمتعة العمومية المقترحة عليهم من طرف التحالف الناجح، بحيث لا يمكنهم أن يتوجهوا، والحالة هذه، إلى منتج آخر لسلات الضرائب والأمتعة العمومية.

فوجود منافسة تامة الكمال في هذا المجال، من شأنه أن يؤدي إلى السماح لكل مواطن بأن يختار بكل حرية، المنتج العمومي الذي قد يقترح عليه مجموع

الضرائب والخدمات العمومية، التي يرى أنها ناجعة. ويمكن أن نطلق على هذه الفرضية اسم الفيديرائية الوظيفية le fédéralisme fonctionnel.

إننا حينما نتحدث عن المنافسة بين الدول، أو عن المنافسة بين الحكومات، فإننا، في الواقع نتخذ لأنفسنا كمرجع، فرضية تكون فيها المنافسة، أقل كمالا مما هي عليه في الفرضية السالفة الذكر. فكل دولة تستفيد من احتكار مشروع، قانوني وضريبي، يمارس على تراب محدد، غير أن للمواطنين أن يتنقلوا بكامل الحرية ،أو على الأقل أن ينقلوا جزءا من أنشطتهم ، و أن يختاروا ، بالتالي ، الدولة التي يرغبون العيش فيها .

وهكذا، نجد أن المنافسة بين الدول، يمكن أن تأخذ أشكالا متعددة ، من شأنها أن تقربها نسبيا ، مما هي عليه المنافسة داخل الأسواق "التنافسية". كما يمكنها أن تشمل جزءا أقل أو أكثر أهمية من الأنشطة الممارسة من طرف الدولة، بحيث يمكننا إقرار المنافسة بين الأنظمة الضريبية، أو بين القوانين والتشريعات ،أو بين الخدمات العمومية. ولنأخذ على سبيل المثال حالة إنتاج القانون. فهذا النوع من الإنتاج يكتسي طابعين اثنين:

1. هناك أولا، إنتاج القواعد داخل منظومة قانونية معينة. وهنا، نجد نظامين كبيرين لإنتاج القانون: نظام شرعي système legal، ونظام الاجتهاد القضائي système jurisprudentiel. أي، إن شئتم، النظام الفرنسي، والنظام الأنجلو ساكسوني law common

ففي النظام الشرعي، ينتج القانون من طرف احتكار عمومي هو البرلمان، وتحدد القاعدة القانونية بشكل براغماتي،على أساس الدور الموكول لها كآلية لضبط المجتمع، بل على أساس كونها قاعدة، يتم إنتاجها من طرف البرلمان فقط (أو ينتجها الرئيس في نظام استبدادي). والمفروض أن يكون البرلمان مدركا لماهية القواعد الناجعة للقانون، ولقابليتها للتطبيق بنجاعة أيضا. بمعنى القواعد الأكثر استجابة للحاجيات المعبر عنها من طرف أفراد مجتمع من المجتمعات، وبالأخص، المجتمعات المنتمية للبلد الذي يستفيد فيه البرلمان من احتكار إنتاج هذه القواعد. والقول بوجود احتكار، هو بمثابة القول بعدم وجود حرية الولوج إلى السوق، وهو بالضبط، الحال في التنظيمات القانونية العصرية، حيث لا يمكن لأحد أن يتقدم لينافس البرلمان، فيدعي قدرته على إنتاج قوانين أفضل، كما أنه من غير الممكن أيضا، أن يختار القواعد القانونية، التي يريد أن يعيش تحت ظلها، ثم يدخل في علاقة مع الغير.

أما في نظام الاجتهاد القضائي، فإن القانون لا يوضع، ولكنه يعاين ويستنتج il

se constate؛فاستنادا على وقائع وحالات مجسدة، تقوم المنظومة القضائية بالنطق بالقانون le système judiciaire dit le droit، مستوحيا في ذلك، المبادئ العامة للقانون وللاجتهاد القضائي السابق. وبحسب هذا المنظور، يمكن القول بأن هناك قدرا معينا من المنافسة في سوق القانون، مادام بإمكان القاضي أن ينتج قاعدة قانونية، من خلال تغيير اجتهاد قضائي سابق، أو من خلال خلق اجتهاد قضائي جديد، يمليه ظهور حالة جديدة.

ولعل هذا ما حمل الكاتب برونو ليوني Bruno Leoniعلى القيام بمقارنة نظام الاجتهاد القضائي، بمسلسل السوق: فكما أن السوق، حينما تشتغل وفق مبدأ المنافسة، تتيح إمكانية اكتشاف حاجيات الناس المختلفة، فإن نظام الاجتهاد القضائي، يتيح إمكانية الاكتشاف التدريجي لقواعد القانون الناجعة، لضبط العلاقات البينية، للكائنات البشرية. وكما أن المحتكر لا يلبي حاجيات الزبناء، على الوجه الأكمل، فإن المنتج الاحتكاراتي producteur monopolistique للقانون لا يتوفر على الوسائل، ولا حتى على الرغبة، في معرفة ما إذا كانت قواعد القانون، المفروضة على المواطنين، تتلاءم، على الوجه الأمثل مع حاجياتهم. وكما نعلم، فإن المنافسة إنما هي مسلسل للاختراع. ففي عالم تتسم فيه المعلومة بالنقص الكامل، فإن غياب المنافسة يجعل من التقدم في مجال الانشطة البشرية، أمرا في غاية الصعوبة، أيا كانت طبيعة هذه الأنشطة. ذلك أن المشكل يظل هو نفس المشكل، سواء تعلق الأمر بإنتاج الطماطم، أو بإنتاج الكتب وإصدارها، أو بإنتاج القواعد القانونية.

ويمكننا أن ندفع بفرضية المنافسة، بطبيعة الحال، إلى أقصى حدودها، فنفترض، على سبيل المثال، أن يكون لكل منا الحق في أن يصبح قاضيا. وعلى التفاوت الحاصل في جودة الأحكام الصادرة عن الممارسين لمهمة الفضاء، أن يؤدي، من خلال مسلسل تنافسي، إلى اختيار الأفضل مابين القضاة، أو أولئك المنتسبين للنظام القضائي، بمعنى شبكة للقضاة، تعتبر مؤهلة لإصدارالأحكام بشكل أكثر عدلا ونجاعة. إن هذه النظرية بعيدة كل البعد عن أن توسم بالتفاهة، مادامت هي الطريقة التي تسير على منوالها مساطر التحكيم، التي يشكل نجاحها المضطرد والمتزايد، دليلا على الحاجة إلى المنافسة.

وقد يكون من الممكن، ونحن نتحدث عن القانون، أن نستحضر من جديد، التبرير السابق الذي صادفناه. ذلك أن التبرير المقدم لتزكية وجود احتكار في إنتاج القانون، عادة ما يقوم على الفكرة القائلة بأنه من مصلحة "الجميع" (واللفظ هنا، يضم أولئك الذين يتواجدون،مبدئيا، فوق تراب، تم تحديده بشكل اعتباطي، والذي نسميه وطنا) أن يتوفروا على قانون واحد. ومن المؤكد أن التوفر على قدر كبير من

التنوع فيا لقوانين، أمر مبطل للفعالية، تماما كما لو كان هناك قدر كبير من العملات النقدية، أو من أنظمة التواصل اللاسلكي. ويبقى السؤال المطروح: ماهو العدد الضامن للنجاعة في ما يخص الأنظمة القضائية؟ الجواب هو أننا لا نعرف ذلك، وأن المنافسة هي الكفيلة وحدها بتمكيننا من معرفة ذلك. فمن المؤكد فعلا، أنه لو كانت هناك حرية كاملة في الولوج إلى القانون، لكان من الممكن انتقاء بعض الأنظمة القضائية، أو لربما نظاما قضائيا واحدا، على اعتبار أن هذه الأنظمة، أو هذا النظام، أثبتت أوأثبت، بعد الممارسة، أنها أو أنه الاختيار الأكثر تلاؤما مع الظروف المادية، من حيث الزمان ومن حيث المكان. ويمكننا القول مجددا إن المنافسة إنما هي مسلسل للاختراع. فعوض أن نحدد بشكل قبلي، عدد الأنظمة القضائية المرغوب فيها ـ والتي نجد من ضمنها مجموعة تستعمل بالنسبة لعدد كبير جدا من الناس، ومجموعة أخرى تستعمل بالنسبة لعدد محدود جدا من الناس، وهذا أمر في غاية الغرابة ـ أونحدد، بشكل قبلي أيضا، عدد المقاولات التي يجب أن تنتج الحواسيب الإلكترونية، أو البرامج التلفزية، أوالمحطات النووية، يستحسن، إذن، عوض هذا، بالطبع، أن نعاين العدد الأنجع من المنتجين، المفروض توفره في كل قطاع، ومسار تطوره المحتمل في ظل حالة المنافسة، أي في حالة الولوج الحر. فإذا تبين للناس عمليا، أنه بالإمكان الحصول على كسب، في وقت معين، من خلال التقليص من عدد المنتجين في قطاع خدماتي ما، أو في إنتاج متاع ما، فإنهم قادرون على إدراك ذلك، وتفعيل المساطر الضرورية لبلوغ العدد الناجع.

2. يتمثل المظهر الآخر للمنافسة القضائية، في المنافسة بين الأنظمة القضائية: وهذا المشكل لانجده مطروحا بشكل فعلي في الأنظمة الحقيقية للاجتهاد القضائي، خصوصا إذا توفرت حرية الولوج إلى النظام القضائي. والواقع أن حرية الاختيار تكون متوفرة في هذه الحالة، سواء لدى مستعملي القانون، القادرين على اختيار نظامهم القانوني (محكمتهم أوالحكم بينهم)، أو لدى منتجي القانون، المتنافسين فيما بينهم من أجل إنتاج أجود التشريعات القانونية، وأكثر المساطرالقانونية فعالية، وأقلها سومة.

لنتصور، مع ذلك، أننا نتواجد، كما هو الحال غالبا، في عالمنا المعاصر، في حالة ينتج فيها القانون من طرف احتكارات وطنية، وحيث أن كل قانون، لا يكسب قوة قانونية، ولايتوفر على مجال للتطبيق، إلا في حدود التراب المخصص لاحتكار برلماني معين. ألا يمكن، هنا، إدخال منافسة محدودة ، يا ترى؟ لتوضيح هذا، سنأخذ نموذج القضاء الأوروبي.

من المؤكد أنه متى ما يكون الأفراد متمتعين بحرية التنقل أوحرية تنقيل

مواردهم من بلد إلى آخر، أي من فضاء قضائي إلى فضاء قضائي آخر، يمكن أن نقر بأن هناك بوادر وجود قدر من المنافسة القضائية. فبإمكان هؤلاء الأفراد أن يقرروا في شأن المكان الذي يختارونه موطنا، وذلك وفق ما يمنحه إياهم، كل نظام من الأنظمة القضائية المتواجدة، من امتيازات. غير أنه، وبالنظر لما تتوفر عليه الأنظمة القضائية، طبعا، من قاعدة ترابية، ولكونها ليست، هي وحدها، العنصرالمحدد للقرار، بشأن توطين النشاط، فإن المنافسة القضائية تظل بهذا، محدودة.

وتكون المنافسة معززة ومدعمة، في الحالة التي تكون فيها قاعدة قانونية ما، متوفرة على القابلية للتطبيق، خارج إطارها الوطني الأصلي. وهذا ما يجعلنا نعتبر الحكم الشهير، المسمى بحكم، عنب الثعلب المنتج بديجون cassis de dijon حكما داعما لتقوية المنافسة القضائية. وقد أقر هذا الحكم الصادر سنة 1979 عن محكمة المجموعة الأوروبية، عدم رفض دخول سلع، تم إنتاجها داخل بلد من بلدان الاتحاد الأوروبي وفق المعايير المعمول بها داخل هذا البلد، إلى بلد آخر، تحت ذريعة كونها لا تحترم معاييرالبلد المستقبل، ومعنى هذا أن المعايير الموضوعة في فرنسا بخصوص فاكهة عنب الثعلب المنتجة بمنطقة ديجونcassis de Dijon، هي معايير قابلة للتطبيق على تراب البلدان الأوروبية الأخرى، فيما يخص نفس المنتوج. وللإشارة فإن مبدأ الاعتراف المتبادل بالمعايير، مبدأ أقره الاتحاد الأوروبي اليوم، وهو يشكل نموذجا هاما للمنافسة القضائية. إلا أن هذه المنافسة، تظل مع ذلك محدودة، قياسا مع فرضية قد تبلغ من التطرف حدا لايمكن أن نتصوره.

الواقع، أن المتوقع، هو أن لا تتوفر منافسة قضائية حقيقية، إلا حينما نتواجد في الحالة التي تضمن لنا فيها الحرية في أن نعتمد داخل بلد ما، تشريعات وقوانين معتمدة في بلد آخر. وهكذا، وبالرجوع إلى قضية المعايير، فإننا نجد أن من شأن المنافسة أن تكون أكبر، في حال ما إذا كان بإمكان أي منتج ألماني أوإنجليزي، مثلا، أن يختار بكامل الحرية اعتماد المعايير التي تعتبر مشروعه في فرنسا أو تلك المشروعة في اليونان، وبالأحرى إذا كانت هذه المعايير ذات أصل خصوصي.

ويمكننا القول، بشكل عام،إن هناك تصورين متعارضين تمام التعارض، للاندماج الأوروبي: تصور يتمثل في تطوير طريقة اشتغال الأسواق ـ كل الأسواق ـ وذلك عبر مضاعفة حجم المنافسة، مما يعني إلغاء كل ما من شأنه أن يقف في وجه ممارسة حرية الاختيار. وتصور يتمثل، عكس سابقه، في خلق الاحتكارات العمومية الأوروبية. فالأول ينطبق على تعميم السوق المشتركة، أي تعميم حرية التبادل، وحرية الإنتاج، سواء بالنسبة للمنتوجات، أو للمعايير والقواعد، أو للنقود،

أو لعوامل الإنتاج، وما إلى ذلك. وينطبق التصور الثاني، على تعداد وتوليد السياسات التجانسية، الضريبية والقانونية مثلا، وعلى اعتماد سياسات مشتركة، وعلى إخضاع القرارات للمركزية. فالسمة الفارقة بين التصورين تكمن إذن، في ما يوجد في الأنشطة من تمايز تلقائي ومن انسجام متولد عن إخضاع قسري وقهري. وكما سبق أن أشرنا إلى ذلك من قبل، فإن أكبر فضل للمنافسة أنها، بشكل أدق، تحفز على التنوع. وبالتالي، فإن نحن أردنا أن يساهم الاندماج الأوروبي، في تلبية متطلبات الأوروبين على الوجه الأكمل، فمن الأحسن أن يتم اعتماد التصور الأول، أي ذلك المتمثل في الرفع من مستوى المنافسة على جميع الأصعدة في أوروبا.

وهذا لا يعني أنه يتوجب علينا أن نطور"سياسة المنافسة"، بل بالعكس، خصوصا إن نحن قصدنا بذلك، على الأقل، مراقبة الاحتكارات وسوقات المنتجين، والمواقع المهيمنة. وعلى غرار ما هو عليه الأمر على المستوى الوطني، فإن المفارقة تكمن في ادعائنا محاربة "الصور المغلوطة للاحتكار " faux monopolesوفي نفس الوقت، وبحركة متوالية مع سابقتها، نقوم بخلق صور"حقيقية" للاحتكار. كما أنه من الخطإ أن نعتقد، من جهة أخرى، أن عملية إخضاع "شروط المنافسة" لحالة التجانس"harmonisation، وهي التي غالبا ما يتم المطالبة بها، عملية ضرورية من أجل تفعيل المنافسة.

وكما وقفنا على ذلك من قبل، فان فضل المنافسة، إنها تدفع المنتجين إلى تقويم وسائلهم الإنتاجية، وإلى الحفاظ على سلوك التنافسية بالرغم من اختلاف المناخات.

إن تمديد مجال المنافسة ليشمل قطاع الأنشطة العمومية، يكتسي من ضمن ما يكتسيه ميزتين تتطابقان مع ما يمكن أن يكون منتظرا من المنافسة بشكل عام:

- فهو، أولا، امتداد يتيح مجالا أوسع لممارسة حرية الاختيار من طرف الأفراد، كما أنه يقلص من مستوى تبعيتهم للسلطة. وعلى سبيل المقابلة، سنتصور في هذا الشأن عالما تكون فيه جميع القوانين وجميع الضرائب، متماثلة في سائر تراب المعمور. فاذا شعر فرد بأن حقا من حقوقه قد هضم، وأن هذا النظام قد خذله، فإنه لن يستطيع أن يختار نظاما آخر غيره. أكيد، أننا سنجد من يقول، ومع ذلك، سيظل لهذا الفرد الحق في التصويت، إن كانت الدولة الاحتكارية العالمية دولة ديمقراطية. وبذلك سيكون قادرا، بفضل ما لديه من خبرة في الاقناع، وبالنظر لما يمثله صوته الإنتخابي من قوة، أن يغيرالقرارات المتخذة من طرف "الحكومة العالمية". فالقاعدة الديمقراطية تقتضي أن لا يتم القبول والإعتراف

إلا بقوانين الأغلبية.

- وهو ، في المقام الثاني، يسمح للمنافسة البين حكومية، أن تحفز السلطات العمومية على تليين قراراتها، بما يرضي المواطنين على الوجه الأفضل، مخافة أن تتعرض هذه السلطات إلى موجة من هجرة الأدمغة، أو على الأقل هجرة بعض الموارد. ومن جهة أخرى، فإن من شأن تعدد التجارب وتنوعها، أن يحسن من مستوى نوعية القرارات. هذا إن نحن سلمنا على الأقل، بأن الحكومات تجد محفزا لاستمرارها في اتجاه تحقيق هذا الهدف .

و هكذا نجد أن مقدار فاعلية المنافسة البين حكومية، إنما يكون مهما، بقدرما تكون الدول أصغر حجما. ولعل هذا ما يحملنا إلى الدفع في اتجاه تفضيل المنافسة بين الجماعات المحلية. ذلك أنه في حالة المنافسة بين الحكومات، نجد أن هناك فارقا كبيرا بين هذا النوع من المنافسة، وبين المنافسة السائدة بين مقاولين فحسب. ويتمثل هذا الفارق في طابعها الترابي؛ إذ حتى مع وجود منافسة بين سلطات مختلف البلدان، فإن كل سلطة تتوفر على احتكار فوق ترابها. وبالتالي فإن كلفة هجرة الأشخاص من منطقة ترابية إلى أخرى، هي أكثر ارتفاعا من كلفة الانتقال من منتوج إلى منتوج آخر، داخل سوق من الأسواق. وتكبر هذه الكلفة وتتعاظم، بقدر ما يكون الاحتكار الترابي ممتدا على فضاء أوسع. ويمكن مع ذلك، أن نأمل أن تلعب عملية تنقل الملزمين الهامشيين بالضرائب، دورا ضاغطا على الحكومات.

وطبيعي أن نصادف، بخصوص فكرة المنافسة البين حكومية، نفس الاعتراض الذي صادفناه من قبل، بخصوص "الأمتعة العمومية". هناك من سيقول، إن بإمكان فرد من الأفراد، أن يتنكر، أو أن يخل" بواجبه كمواطن "، وذلك من خلال هروبه في اتجاه تراب بلد آخر. كما أن هناك من سيثير ما قد يخلقه ذلك من خطر متمثل في تحول البعض إلى "ركاب مختلسين"، وذلك من خلال استفادتهم من خدمات عمومية في تراب معين، و أدائهم للضرائب في تراب آخر. ونحن نعلم أن التبرير الذي يقدمه الراكب المختلس، غير مقبول. وبالتالي، يصبح مشكل من هذا القبيل، مستعصي الحل،على الدوام، سواء عن طريق وضع وصفة مثلى لتحديد الوعاء الضريبي، أو عن طريق وضع وصفة مثلى لتحديد طبيعة الأمتعة المنتجة من طرف السلطات العمومية. ومع ذلك، فلا يجب علينا أن ننتظر من المنافسة بين السلطات العمومية، نتائج مماثلة لتلك التي يمكن أن نترقبها من المؤسسات الخاصة. ذلك أن من بين الأدوار الأساسية للمنافسة، كونها تشكل "مسلسلا للاكتشاف".وهي تتيح إمكانية حمل المعلومة للمنتجين المسؤولين، الذين يجدون أنفسهم محفزين، كأحسن مايكون التحفز، لاستخدام هذه المعلومة. ويبقى السؤال هنا، وماذا عن المؤسسات العمومية في هذا الشأن؟

لنفترض جدلا، في البداية، أن الدول، وباقي السلطات العمومية، تتصف جميعها بما يكفي من الرغبة والحرص.أي أنها ترغب جديا في أن تطور مصير المواطنين نحو الأفضل. ومع ذلك، فإن هذا لا يلغي وجود مشكل مرتبط بالطابع المعقد للمعلومة. فمن الصعوبة بمكان، فهم طبيعة العلاقة الرابطة بين نظام ضريبي، وبين النشاط الاقتصادي. فحينما تكون العلاقات السببية معقدة، relations causalesفإن المجهود الفكري يكون بالتأكيد، أكثر أهمية من التجربة. فلو أن مواطني دولتين متجاورتين مثلا، يستفيدون من قدر متفاوت من الازدهار والنماء، فإن التجربة وحدها لا تكفي لإرجاع سبب هذه التفاوتات إلى النظام الضريبي، أو إلى طبيعة القوانين، أو إلى المناخ العام، أو إلى الموارد الطبيعية. إن المحتوى المعلوماتي informatif للمنافسة هنا، هو بالتأكيد أقل حجما مما هو عليه في حالة المنافسة بين الأمتعة والخدمات، ذات الطابع الخصوصي.

أما إذا نحن قدرنا أن رجال الدولة، لا يتسمون بما يكفي من الرغبة والحرص، وأنهم إنما يسعون إلى تحقيق أهدافهم الخاصة،على حساب المواطنين، فإنهم سيبحثون بكل تأكيد، عن وسائل للاحتماء من المنافسة المحتملة والقادمة من دول أخرى. كأن يلجأوا إلى الحد من الهجرات، أو إلى توسيع رقعة التراب، عن طريق الغزو أو الفتوح، أو إلى اعتماد التوحيد السياسي. وفي هذه الحالة، نجد أنفسنا بالفعل، أمام تناقض كبير؛ ذلك أن المنافسة البين دولية،إنما تعني فيما تعنيه، حرية الولوج إلى "سوق الإكراه"...

الكتاب الثاني

حرية المبادلات

مقدمة

تعتبر عملية تحرير المبادلات، إنجازا محوريا في مجال التطور الذي عرفه العالم، خلال العشريات القريبة. وهي عملية تتجسد من جهة، من خلال خلق مجموعات جهوية ـ ويشكل الاتحاد الأوروبي طبعا، أحد نماذجها الأكثر شهرة ـ كما تتجسد من جهة أخرى، من خلال الجهود المبذولة من أجل التخفيف من حدة الحواجز التي تقام في وجه التبادل، على المستوى العالمي، أو إلغائها.غير أن هذا التطور، غالبا ما يكون مصحوبا، في بعض البلدان، باحتجاجات متصاعدة، ضد ما دأبنا على تسميته بالعولمة. لذلك، فإنه من الأهمية بمكان، أن نفهم في عصرنا الحاضر، حقيقة الانعكاسات المترتبة عن حرية المبادلات، والأسباب التي تجعل منها أمرا مرغوبا فيه. غير أن التفكير في حرية المبادلات يستتبع بالضرورة، دراسة مدققة لفحوى التبريرات التي يقدمها المتخوفون من حركة التحرير(اللبرلة)، ذات البعد العالمي. وسيشكل هذا الأمر، أحد الموضوعات التي سنتطرق لها في هذا الجزء الثاني من الكتاب

يمكن تعريف حرية المبادلات بشكل سلبي،على أساس كونها الحالة التي تكون فيها العراقيل المنصوبة في وجه التبادل، ذي الطابع المؤسسي، منعدمة. وهي لا تستضمر بالطبع، إلغاء الحواجز الجغرافية أوالجسدية أو اللغوية. وبصورة متماثلة، مع هذا التعريف، نجد أن الحمائيةprotectionnisme، هي مجموع الإجراءات، الصادرة عن الدولة، والتي ترمي إلى الحد من التبادل بين الدول، أو منعه، أو إخضاعه للمراقبة، أو التأثير عليه. وبالتالي فهي نتيجة لسلطة الإكراه العمومي، حينما يتدخل في مسلسلات التبادل، المؤسسة أصلا، على قاعدة الإرادة الحرة للمعنيين المباشرين بهذه المبادلات.

فالحمائية، إذن، تحدث تمييزا في المبادلات،بحسب كونها مبادلات تتم بين قاطني نفس البلد،أو مبادلات تتم بين قاطني هذا البلد وقاطني بلدان أجنبية. وبهذا المعنى تكون الحمائية نوعا من التطرف اليميني المشروعrèglementairenationalisme.

لقدجرت العادة أن نتمثل الحمائية أساسا، كسياسة تتعلق بتبادل المواد. وباستطاعتنا في الحقيقة، أن نقدم تأويلا أوسع لهذه الحمائية، كما سنرى فيما بعد. وهو التأويل الذي يدرج عوامل الإنتاج.

إن الممارسات الحمائية سلوك بعيد في القدم، وهي أيضا متداولة عبر العالم بأسره. ولكن، هل يعني هذا أن لهذه الممارسات قاعدة تبريرية سليمة؟ التحليل

الدقيق وحده كفيل بحمل الإجابة عن هذا التساؤل.

وسنقدم في هذا الكتاب ، الخطوط العريضة لهذا التحليل، بحيث يمكن للقارئ أن يجد في الفصل السابع والفصل الثامن والفصل التاسع، ما يساعد أولا على تحليل حرية المبادلات، وفهم حقيقة آليات وانعكاسات الحمائية، و مقارنة الحالات الحمائية مع حالات التبادل الحر.

و سيقودنا ذلك إلى مفارقة غريبة، مفادها أن الحمائية، بالرغم مما تحمله من أضرار، فهي مع ذلك معممة. فهل من شأن هذا، أن يدفعنا إلى الاعتقاد، بأنه بالرغم مما يحيط بالحمائية من طروحات معادية، الا أن حالات دقيقة الخصوصية، تسمح بتبرير وجودها؟ والواقع أن هناك مجموعة من التبريرات المؤيدة للحمائية، سنعمل على دراستها في الفصل العاشر. غير أن الحمائية، تظل في واقع أمرها، ظاهرة مؤسساتية و اجتماعية،تنتج أساساعن لعبة القوى السياسية(الفصل الحادي عشر).

ومع كل هذا، وبالرغم من كل القوى المعادية لحرية المبادلات، فإنه من الممكن جدا، الاستمرار في طريق التحرير. وسنقوم بدراسة مسلسلات هذه العملية التحريرية في الفصل الثاني عشر، قبل أن نستعرض بعض الأمثلة التاريخية في الفصل الثالث عشر.

الفصل السابع

تبرير التبادل الحر

تختلف الكائنات البشرية بعضها عن بعض، سواء من حيث قدراتها الإنتاجية الدقيقة الخصوصية، أو من حيث حاجياتها. وإن من شأن هذه الملاحظة أن تبرر الحاجة إلى التبادل، وتسمح بفهم السبب الذي من أجله يعتبر مربحا. وسنبدأ بدراسة التبادل بىن الأفراد أولا، ومن خلال ما سنستخلصه من هذه الدراسة من مبادئ، سنتمكن من فهم المبادلات بين مجموعات الأفراد فيما بعد، من قبيل أولئك الذين يشكلون "دولة" والذين يمارسون، بالتالي، ما يسمى التبادل الدولي.

1- التبادل بين الأفراد

لكي نفهم ظاهرة التبادل حق الفهم، أدعوكم إلى أن نتصور، في بداية الأمر، عالما مبسطا للغاية، لا يتواجد به سوى فردين إثنين: هما علي وعباس.كما يتواجد به، متاعان اثنان: القمح والعنب. وإذا كانت عملية التبادل مستحيلة بين هذين الشخصين، لأي سبب من الأسباب، فسيكون على كل منهما أن يلبي حاجياته بنفسه. ولنفترض أن علي، أكثر حذقا من عباس في المنتوجين معا. وهو بذلك، يستطيع في يوم واحد من العمل، أن ينتج 4كيلوغرام من القمح و 21 لترا من عصير العنب، في حين لا يستطيع عباس أن ينتج سوى كيلوغرام واحد من القمح و 11 لترا من عصير العنب.

ويقوم كل واحد منهما باختيار الكيفية التي يوزع بها الحصص الزمنية المخصصة لكل نشاط من النشاطين، حسب ما يفضله.

ولنفترض، على سبيل المثال، أن "علي" كان قد قرر، لتدبير الزمن،أن ينهج الأسلوب الذي يمكنه من إنتاج 2 كيلوغرام، يوميا، من القمح، و 1 لتر من عصير العنب(بمعنى أنه يخصص نفس المقدار من الزمن، لكل نشاط من هذين النشاطين). فإذا هو رغب في أن يغير بنية إنتاجه، بما يمكنه مثلا، من استهلاك كمية أكبر من عصير العنب، فإن ذلك سيلزمه أن يتخلى عن إنتاج 2 كيلوغرام من القمح ليحصل على 1 لتر إضافي من عصير العنب، ويمكن أن نطلق على ناتج قسمة الكميات المنتوجة من كل متاع ،على وحدة الزمن ، اسم "نسبة التحويل

الفرديةtaux de transformation individuel،وهي تساوي بالنسبة "لعلي" 1/2. أي باستطاعته أن يعوض 1 لتر من عصير العنب، بإنتاج 2 كيلوغرام من القمح، أو العكس. أما بالنسبة "لعباس"، فإن نسبة التحويل الفردية، تساوي1/1 .أي أن عليه أن يضحي بلتر واحد من عصير العنب، إذا هو رغب في إنتاج 1كيلوغرام إضافي من القمح، كما أن عليه أن يضحي بكيلوغرام واحد من القمح، إذا رغب في إنتاج 1 لتر إضافي من عصير العنب.

تعالوا بنا الآن نفترض أن المبادلات أصبحت، فجأة، ممكنة بين هذين الشخصين. إن نظرة متسرعة إلى الوضعية، قد تؤدي بنا إلى الاعتقاد بأن الغلبة ستكون "لعلي" على "عباس"، في النشاطين معا. ما دام أنه الأكثر إنتاجية في المجالين. غير أن ما سيفسر التبادل والنشاط الإنتاجي عند كل منهما، ليس هو وجود فارق في الإنتاجية بينهما في المطلق ـ ونقصد بالإنتاجية، كمية الإنتاج حسب الوحدة الزمنية ـ (على اعتبار أن علي أكثر إنتاجية من عباس في المنتوجين معا) وإنما هو بالأحرى، وجود فوارق نسبية في الإنتاجية. صحيح أن علي أكثر من عباس في إنتاج عصير العنب، ولكنه نسبيا أكثر إنتاجية بالنسبة لإنتاج القمح..

ومادام علي لا يتوفر على ما يكفيه من الموارد، على امتداد الزمن اللامحدود، فإنه معرض لأن يضيع وقته. لأنه قرر إنتاج كل ما يحتاجه بنفسه، في حين، كان باستطاعته أن يلجأ إلى التبادل. فلكي ينتج 1 لتر إضافي من عصير العنب، يتوجب على عباس أن يتخلى على 2 كيلوغرام من القمح، في الوقت الذي لا يكون على علي سوى أن يضحي بكيلوغرام واحد فقط. وهذا الفرق هو الذي يشرح فضل التبادل، ويسمح بإدراك العلة من حدوث فعل التبادل. والواقع أنه من مصلحة الفردين معا أن يتخصص كل منهما، بالأحرى، في إنتاج متاع واحد من بين المتاعين، على أن يتم بيع جزء منه لحيازة المتاع الآخر. ففي المثال الذي سقناه، سيكون على"علي" أن يتخصص في إنتاج القمح، على اعتبار كونه، نسبيا، أكثر تأهيلا لذلك، تم أن يشتري عصير العنب في مقابل القمح، إذا ماهو استطاع أن يحصل على أكثر من لتر واحد من عصير العنب في مقابل 2 كيلوغرام من القمح. وعلى نفس المنوال، يكون من مصلحة عباس أن يتخصص في إنتاج عصير العنب، إذا هو استطاع الحصول على أكثر من كيلوغرام واحد من القمح في مقابل لتر واحد من عصير العنب. وهكذا نرى كيف أن الرغبتين قابلتين للتوفيق فيما بينهما.

لنطلق الآن على كمية المتاع المحصل عليها في مقابل المتاع الآخر، ضمن عملية التبادل، اسم سعر السوق prix de marchéفإذا حدث أن اتفق شريكان محتملان، على سعر للسوق يكون مساويا ل 1/1.5 بمعنى أن يستبدلا مقدار لتر واحد من عصير العنب (1) مقابل كلغ ونصف (1.5) من القمح، فإن عملية التبادل

ستكون مربحة للطرفين: وهكذا يصبح على "علي" أن يتخلى عن 1.5 كلغ فقط من القمح، في حين كان عليه أن يتخلى على 2 كلغ لو أنه رغب في أن ينتج عصيره بنفسه. أما "عباس" فإنه سيتخلى على لتر واحد (1) من عصير العنب للحصول على 1.5 كلغ من القمح، في الوقت الذي كان سيحصل فقط على كيلوغرام (1) واحد، لو أنه رغب في إنتاج قمحه بنفسه.

فكل واحد من المتبادلين، اختار إذن، أن يقوم بعملية التبادل، بكامل الحرية، وفي وقت كان بإمكانه أن لا يختار ذلك. وهذا دليل على أن التبادل يحقق لكل من المتبادلين كسبا لايمكننا قياسه، لأنه كسب ذو طبيعة ذاتية. ذلك أن علي إذا كان قد قبل ببيع 1.5 كلغ من قمحه ليحصل على(1) لتر من عصير العنب، فلأن المنفعة المحصلة بالنسبة إليه من لتر واحد من عصير العنب أقل من منفعة 1.5 كلغ من القمح. فالتبادل ينشأ من الفوارق في التقييم الذاتي والنسبي subjective et relative للمنفعة المحصلة من الأمتعة. ما هي الأسباب في ذلك؟ قد تأتي من الفوارق المرتبطة بالجانب الإنتاجي، والمتمثلة في كون الشخصين، مثلا، يتوفران على مؤهلات إنتاجية نسبية (كون "علي" أكثر إنتاجية، في إنتاج القمح منه في إنتاج عصير العنب). ولكنها قد تأتي من فوارق نسبية، مرتبطة بالأفضليات وبالاحتياجات (علي فيما يبدو أكثر رغبة في استهلاك عصير العنب).

على كل حال، فإن الأسباب الدقيقة الداعية إلى هذا التبادل لاتهم، فنحن نعلم، بما لا يدع مجالا للشك، بأنه حتى في حال ما إذا وجدت مظاهر اختلاف نسبية بين الأفراد، سواء فيما يخص قداراتهم الإنتاجية، أو فيما يخص ميولاتهم و إختياراتهم، فثمة إمكانيات للتبادل، و ثمة كسب متولد عن التبادل. وهذا الكسب غير قابل للقياس، لأنه ذو طبيعة ذاتية. ومع ذلك فهو كسب مجسد. أما القيم المتبادلة، خلال عملية تجارية ما، بمعنى القيم المعبر عنها من خلال ما تساويه مشترياتنا ومبيعاتنا من سعر داخل السوق، فإنها متساوية تمام المساواة. فلنفترض أننا اخترنا التعبيير عن مجموعة من الأمتعة عن طريق المقياس الرقمي للقمحnuméraire- blé ، بمعنى أننا سنستعمل القمح كمعيار قيمي. ولنفترض أيضا، أن لترا واحدا (1) من عصير العنب يساوي 1.5 كلغ من القمح. فإذا قام"علي" مثلا، ببيع 1.5 كلغ من القمح و اشترى 10 لترات من عصير العنب، فإن قيمة ما باعه ـ معبر عنها بكيلوغرامات القمح ـ تساوي 15 كلغ. كما أن قيمة ما اشتراه، تساوي أيضا 15 كلغ(ما دام اللتر الواحد(1) من عصير العنب"يساوي" 1.5 كلغ من القمح داخل السوق، أي عند التبادل) هناك إذن بالفعل حالة من التساوي القيمي، بين القيم المتبادلةvaleurs échangées (معبر عنها بنفس المقياس الرقمي الذي هو هنا القمح). غير أن هذه القيم المتبادلة، والتي تظل على كل حال، قابلة

للقياس، لا يجب أن يخلط بينها وبين القيم الذاتية، أي تقدير أي فرد من الأفراد لمدى نفعية مختلف الأمتعة بالنسبة إليه. ومن ثمة، فإنه بالرغم من كون القيمة المقاس) أو قيمة التبادل) لما قام "علي" بشرائه، تساوي القيمة المقاسة لما قام ببيعه، فإنه مع ذلك حصل على كسب. بمعنى أن القيمة الذاتية لما اشتراه، أعلى وأكبر من القيمة الذاتية لما قام ببيعه، وإلا لما أقدم على عملية التبادل أصلا. وهي نفس الحالة لدى "عباس".

وهكذا نرى أن التساوي القيمي المحاسباتيéquivalence comptable للقيم المتبادلة، لا يجب أن يحجب الظاهرة الأساسية، المتمثلة في كون التبادل، عملية منتجة، على اعتبار كونه خلاقا للقيمة؛ بمعنى أنه يتيح للشريكين في عملية التبادل أن يتموقعا معا، في الموقع الذي يفضله كل منهما. وبعبارة أخرى، نقول أنه حينما يكون التبادل ممكنا ومرخصا به، فإن بإمكان الفرد، إن أراد، أن يقوم فعليا، بعملية التبادل هذه. وإذا هو قرر الانخراط في عملية التبادل، فلأنه يجني من ورائها الربح.

2- التبادل الدولي

إن خلق القيمة هذا، هو الذي يشكل القاعدة الأساس، للجوهر التبريري لحرية التبادل. ذلك أنه متى ما تأكد لنا وجود تبادل حر، ثبت لدينا اليقين أن'i8 نفعه يعم جميع الأطراف المتبادلة، حتى وإن لم نسألهم عن ذلك. كان الأمر صحيحا، حينما تعلق الأمر بالتبادل بين فردين، كما رأينا في المثال السابق، وهو كذلك، حينما يتعلق الأمر بمجموعة من الأفراد، من قبيل أولئك الذين يشكلون وطنا. ذلك أن بإمكان بلد ما، مثلا، أن يعرف على أساس كونه مجموعة من الأفراد المتواجدين في رقعة ترابية محددة والخاضعين لنظام من أنظمة السلطة. فإذا كان هذا النظام الذي يعيشون تحت ظله، لا يمنع التبادل الحر بين هذه المجموعة من الأفراد و المجموعات الأخرى، أو إن شئت، البلدان الأخرى، فإننا سنقول إذاك ،أن هناك حرية للتبادل، على اعتبار أن هذه العبارة تخصص عموما للتعبير عن المبادلات بين سكان بلدان مختلفة (أي ما نطلق عليه المبادلات البين دولية) وليست المبادلات بين أفراد الدولة الواحدة. و إن عكس هذه الحالة ـ أي تلك التي تفرض فيها إكراهات دقيقة الخصوصية،على المبادلات البين دولية ـ هي الحالة المتمثلة في الحمائيةprotectionnisme .و للمزيد من التبسيط لهذا الأمر، تعالوا بنا نفترض أن هناك دولتين فقط في هذا العالم، دولة (A) ودولة (B). وأن هناك أيضا،منتوجين فقط : القمح وعصير العنب. وإذا كان سكان البلد(A) يشترون، في متوسط الأمور، عصير العنب، و يبيعون القمح، فإن ذلك راجع لما يلي :

-لأنهم نسبيا، مؤهلون أكثر، في مجموعهم، لإنتاج القمح، أكثر مما هم مؤهلون

لإنتاج عصير العنب، قياسا مع سكان البلد (B). علاوة على كونهم يفضلون، نسبيا، عصير العنب على القمح، قياسا مع سكان البد (B) .

وطبيعي أن ماهية البلد، لن تتغير إذا ما نحن أدرجنا في تفكيرنا هذا، عنصر العملة النقدية. فهذه الأخيرة تلعب دور الوسيط في عملية التبادل، وفي ذات الوقت، دور احتياطي القيمةréserve de valeur أيضا. إلا أن ما يهمنا هنا، هو دورها الأول، فقط. وهكذا نجد أن المعاملة السابقة، المتمثلة في مبادلة القمح مقابل عصير العنب، ستتجزأ إلى عمليتين اثنتين، إحداهما تتعلق بمبادلة القمح مقابل العملة النقدية، والثانية تتعلق بمبادلة عصير العنب مقابل العملة النقدية. وعلى سبيل المثال، أيضا، سيقوم "علي" ببيع 15 كلغ من القمح(لعباس أو لشخص آخر غيره) في مقابل قدر من العملة النقدية تساوي، حسب لغة سعر السوق،15 كلغ من القمح. كما أنه سيستعمل هذا المبلغ لشراء 10 لترات من عصير العنب (من "عباس" أومن غيره) والتي تساوي مقدار15 كلغ من القمح، حسب لغة سعر السوق.

ويمكننا أن نتصور، كما يجري به الحال في أيامنا هذه، أن نستعيض عن تعريف العملة النقدية، انطلاقا من كمية معينة من البضائع، بإعطائها تسمية اعتباطية، كأن نسميها مثلا أورو(€). فإذا نحن استعملنا العملة النقدية كمقياس رقمي (معيار قيمي)، وليس فحسب كوسيط للمبادلات أو احتياطي للقيمة، وإذا توفر لدينا، في فترة محددة من الزمن، لتر واحد(1) من عصير العنب بقيمة € 1، فإنما ينتج عن ذلك أن 1.5 كلغ من القمح=€ 1. وستتم المعاملة المفترضة السابقة على النحو التالي: يبيع"علي" 15 كلغ من القمح "بقيمة" € 10 بتعبير سعر السوق، معبر عنه باليورو، كمقياس رقمي، في مقابل قدر من المال مساو ل € 10 بمعنى أن هناك تساوي قيمي في المبادلة، بين قيم السوق، معبر عنها هنا بمقياس رقمي نقديnumérair monétaire. ثم إنه سيعيد بيع € 10 مقابل 10 لتر من عصير العنب "بقيمة" € 10 بتعبير سعر السوق، معبر عنه باليورو، كمقياس رقمي. وبهذا يكون قد قام، في نهاية المطاف، بمبادلة 15 كلغ من القمح مقابل 10 لترات من عصير العنب. و يمكننا تسجيل هذه العمليات بواسطة تقييدات محسباتية écritures comptables. في سجل المعاملات التجارية على النحو التالي:

حساب المعاملات التجارية لعلي

المشتريات(-)	المبيعات +
عملة نقدية € 10	عملة نقدية € 10
عصير العنب € 10	عصير العنب € 10

يمكن أن نسجل هنا، أننا تعودنا على تخصيص علامة سالب للجزء المتعلق بالمشتريات، ضمن معاملة من المعاملات التجارية، وتخصيص علامة زائد للجزء المتعلق بالمبيعات. وللتوضيح فإن هذا الأمر لا يعدو أن يكون مجرد اتفاق مسطري. وأن اتفاقا مسطريا معاكسا لهذا، كان سيحظى ربما بالقبول.

ولعل الجانب المسيء في هذا الاتفاق، أنه يوحي بفكرة خاطئة، مفادها أن للمشتريات صورة "سلبية". فحينما نطلق على المشتريات اسم "استيرادات" لأن المزود أجنبي، فإننا نستنتج من ذلك، مخطئين، أن عملية الاستيراد فعل "مذموم" و "سيء". و مع ذلك فقد رأينا للتو، كيف أن المشتريات والمبيعات عنصران غير قابلين للفصل فيما بينهما، وإنهما لا يفترقان، وأن الفرد، إنما يشتري "من أجل" الحصول على قدر إضافي من الرضى. وبهذا المعنى، فإن ما يجلب إليه الرضى، وما هو مرغوب لديه، هو الجزء المتمثل في "المشتريات" (الاستيرادات) في معاملاته التجارية. وما يمثل بالنسبة إليه نوعا من التضحية، إنما هو الجزء المتمثل في "المبيعات"(التصدير)؛ ما دام يضطره إلى أن يتخلى عن أن يستعمل لفائدته، ما يبيعه لغيره.

و من خلال القيام بمحصلة الحساب الخاص بكل فرع (معاملات القمح وعصيرالعنب، والعملة النقدية) نحصل على الجرد الحسابي التالي:

جرد حسابي للمعاملات التجارية لعلي

المشتريات	المبيعات
القمح10 €	عصير العنب10 €

وهوما يترجم أن "علي" قام بمبادلة ما قدره 10 € من عصير العنب، مقابل 10 € من القمح. و إذا نحن انتقلنا من المقياس الرقمي النقدي إلى الرقمي قمح، وبالنظر لكون 1 € يساوي 1.5 € كلغ من القمح، وأن لتر واحد(1) من عصير العنب يساوي 1 €، نكون قد بادلنا فعلا 10 لترات من عصير العنب (بقيمة 15 كلغ من القمح) مقابل العملة النقدية، فما كان يود فعله، في نهاية المطاف، هو أن يبادل القمح مقابل العنب. ولن تتغير طبيعة المشكل، إن نحن اعتبرنا أن هناك عددا أكبر من الناس. فقد نتصور، مثلا أن علي وعباس وعثمان يشكلون ما نسميه "بالبلد"، بالنظر لتواجدهم فوق نفس الرقعة الترابية، المحددة بطريقة اعتباطية نسبيا. فهم يتبادلون بينهم، و يتبادلون مع "الأجانب". وإذا نحن قمنا بجرد حسابي للمعاملات التجارية التي يقومون بها مع الأجانب، سنقف مرة أخرى، طبعا، على تلك الخاصية التي صادفناها من قبل، والمتمثلة في كون المشتريات

تتساوى مع المبيعات(على اعتبار أن التعبيرعنهما معا، يتم بنفس المقياس الرقمي، نقديا كان أم غير نقدي).

و يمكن أن تقدم الجرد الحسابي"المدعم"للمعاملات على النحو التالي:

الجرد الحسابي المدعم لعلي و عباس و عثمانللبلد (**A**)

المشتريات	المبيعات
العملة النقدية € 10	القمح € 10
القمح € 5	العملة النقدية € 5
عصير العنب € 10	العملة النقدية € 10
العملة النقدية € 5	عصير العنب € 5

يضمر هذا النموذج، أن كل الأفراد المشكلين للبلد (A) غير متخصصين في إنتاج القمح، ما دام أن هناك أيضا مبيعات لعصيرالعنب إلى الخارج. ولكن، هناك مع ذلك، تخصص نسبي "في المعدل"للبلد (A) ـ أي لساكنته ـ في إنتاج القمح. وإذا نحن اعتمدنا فقط محصلات الحساب بحسب الفروع، فإننا سنحصل على الجرد الحسابي التالي:

الجرد الحسابي المدعم لعلي و عباس و عثمانللبلد (**A)**

المشتريات	المبيعات
عصير العنب € 5	قمح € 5

بقدر غير قليل من الإستغراب، ينتابنا شعور بالرغبة في إعطاء تسمية خاصة لهذا الجرد الحسابي للمعاملات التجارية، وهو يعيد رسم المعاملات التجارية المجراة بين مجموعة من الأفراد، المتواجدين فوق تراب بلد واحد، وبين أفراد، متواجدين في باقي مناطق العالم. وفي مثل هذه الحالة نتحدث عن ميزان الأداءات balance des payements وغير خاف، أن ميزان الأداءات الذي أتينا على أخذه في الاعتبار، إنما هو ميزان في غاية البساطة. فنحن لم ندرج فيه مبادلات السندات، ولا مستحقات الدين المترتبة على الغير. ثم إننا من جهة أخرى، افترضنا أن المتبادلين إنما يعتبرون العملة النقدية، بمثابة وسيلة وسائطية فقط، في يد المتبادلين، بمعنى أنهم يعملون على التخلص بسرعة، من المداخيل المالية التي يحصلون عليها من بيوعاتهم، حتى يتمكنوا بذلك، من القيام بمشتريات جديدة للمنتوجات. إلا أنه قد يحدث أن يرغب في الاحتفاظ بالأموال المستخلصة من

البيع. لكننا الآن، نود أن نبقى في حدود الإطار الذي وضعناه من خلال فرضياتنا المبسطة (غياب معاملات على أساس السندات ومستحقات الدين على الغير، وعملة نقدية تقوم فقط بدور الوسيط في عمليات التبادل) وذلك، حتى نتمكن من التركيز على تحليل الحماية، هذه الحماية المتمثلة أساسا، في المعاملات التجارية. ولكننا إذا نحن قمنا بحذف هذه الفرضيات التبسيطية، وهو ما سنفعله في الجزء العاشر من هذا الكتاب، فإننا سنجد أن تحليلنا للحماية لن يطرأ عليه، من جراء ذلك، أي تغيير.

الفصل الثامن

تداعيات الحماية

إن الحماية، كما رأينا من قبل، لا تخرج عن كونها مجموع الإجراءات الصادرة عن الإكراه العمومي، والرامية إلى منع قاطني بلد ما، من أن يقتنوا أمتعة لهم من خارج الوطن، أو الحد من فعل ذلك بالنسبة إليهم. وقد تتمثل هذه الحماية أيضا، في الرفع من أسعار هذه الأمتعة الخارجية. وبهذا يكون منتجو البلد المعني "محميين" من منافسة المنتجين الأجانب. ومن بين الإجراءات الحمائية يمكن أن نجد:

ـ الرسم الجمركي: وهو ضريبة خاصة، تفرض على المواد المستوردة، أو على البعض منها. ونقول إن السعرالضريبي منسجم مع القيمة، إذا تم احتسابه، وفق النسبة المئوية للقيمة المدققة ad valoremللمتاع المستورد. ونقول إنه متاع دقيق الخصوصية specifique إذا تعلق الأمر بسعر محدد على أساس وحدة المتاع أو كميته (مثلا: كلغ، متر الخ..)

ـ الحصيصة contingent ou quota وهو إجراء ذو طابع كمياتي quantitatifيتمثل في التحديد المسبق للكمية من المتاع، المرخص باستيرادها، خلال فترة زمنية محددة. وكل قدر مستورد فوق مستوى الحصيصة المحددة ممنوع.

ـ الإجراءات الإدارية التي تخضع بموجبها عملية الاستيراد لترخيص مسبق(تسليم رخص للإستيراد)، أو لمنع يخص بعض المواد (كالمواد المدرجة ضمن المواد الخطيرة)، أو لإلزام باحترام بعض المعايير(استجابة لإكراهات تقنيته أو أمنية أو صحية الخ..). و الواقع أن النوايا الحمائية، المقصود بها الرغبة في حماية المنتجين المحليين من منافسة المنتجيين الأجانب، ليست حاضرة بالضرورة من خلال إقرار مثل هذه الإجراءات، التي يظل طابعها الحمائي المهيمن ، حاضرا بقوة .

وهناك إجراءات أخرى، يمكن أن يكون لها تأثير حمائيي سنعمل على دراستها بتفصيل في الفصل التاسع

1- تحليل الرسوم الجمركية

سنعمل بداية، على تصور بلد، يطلق عليه اسم بلاد "لاغول"على سبيل المثال، وهو يعيش تحت نظام اقتصادي غير نقدي، ولا يتواجد به سوى متاعين اثنين، يتم

التبادل بهما، وهما القمح وعصير العنب. ففي حالة التبادل الحر، يقوم هذا البلد، عن طريق سكانه"الغوليين" بشراء 10 لترات من عصير العنب، في كل فترة زمنية، وببيع 15 كلغ من القمح (تماما كما كان الحال بالنسبة لعلي، في المثال الذي سقناه في الفصل السابع).

ومعنى هذا أن "الغوليين" متخصصون في إنتاج القمح، وأن باقي العالم متخصص في إنتاج عصير العنب. وهذا التخصص في المهام الإنتاجية، يسمح للطرفين بالإستفادة من مستوى رفيع من العيش، كما رأينا ذلك من قبل. كما أن بإمكاننا أيضا، أن نتصور، بشكل لا يرفضه العقل، أن رقعة بلاد "لاغول" أصغر، قياسا مع باقي العالم. وهو ما يستبطن أن الأسعار النسبية لهذه المواد، تحدد أساسا عن طريق العروض والطلبات المقدمة من لدن سكان باقي العالم، بحيث يتم استبدال لتر واحد (1) من عصير العنب، مثلا، مقابل 1.5 كلغ من القمح. وعلى أساس هذا السعر، يقدر "الغوليون" بيع 15 كلغ من القمح، لضمان شراء 10 لترات من عصير العنب، وهو الأمر الذي يحققونه فعلا، وسط رضى الجميع.

غير أننا لو افترضنا جدلا، أن رئيس "الغوليين"، وهو يمارس السلطات الخاصة، المخولة له باستعمال الإكراه بشكل حكري، قام فجأة، بفرض رسم جمركي على الواردات، أي على جميع المشتريات من جهات خارجية، بسعر يقدر ب % 25. و ليس علينا أن نسأل الآن عن الأسباب التي دفعته إلى ذلك، فستتاح لنا الفرصة، لشرح ذلك فيما بعد. ماذا سيحدث إذن؟ ففي خارج "لاغول"، يكون على أي بائع من الباعة، لكي يسلم لترا واحدا(1) من عصير العنب، أن يحصل على 1.5 كلغ من القمح. لأن سعر عصير العنب، بمقياس القمح، على هذا الشكل. فإذا استورد "الغوليون" (أي إذا اشتروا) 10 لترات من عصير العنب، فإن عليهم أن يسلموا في مقابل ذلك 15 كلغ من القمح. إلا أن "الحميواتي"interventionnix سيعمل على اقتطاع نسبة % 25 من المبيعات، عند المرور من الحدود، أي ما يقابل 2.5 لتر من عصير العنب. ففي مقابل 15 كلغ من القمح التي سلموها، سيجد المستوردون الغاليون أنفسهم بالتالي، حائزين على 7.5 لتر من عصير العنب، عوض 10 لترات. وهكذا، يصبح السعر النسبي، بين عصير العنب والقمح، الناتج عن التبادل الدولي، في بلاد لاغول، و بعد الاقتطاع الضريبي الجمركي، هو 1 على 2 ، عوض 1 على 1,5 ؛ بحيث يتم مبادلة لتر واحد من عصير العنب، مقابل 2 كلغ من القمح.

ويبدو من المستساغ عقليا، أن تتواجد أسعار نسبية مختلفة، داخل بلاد لاغول، بحسب لجوئنا إلى الإنتاج المحلي، أولجوئنا إلى التبادل الدولي. وبذلك ، سيفرض السعر النسبي الجديد 1 على 2 نفسه داخليا. وإذاك يمكننا تحديد مختلف التداعيات المترتبة عن فرض هذه الضريبة الخصوصية على الواردات، والتي نطلق

عليها اسم رسوم جمركية:

1 / يتمثل الوجه الأول لهذه التداعيات في نوع من الإستنتاج الإجمالي، المجمع على صحته، وهو أن هناك تراجعا في مستوى الرفاه، لدى سكان بلاد لاغول، على اعتبار أن الفوائد المحصلة من جراء التبادل الحر، والمرتبطة بالتخصص البين-فردي، محدودة، إن لم تكن ملغاة تماما. ومن ثمة، يمكن أن نتصور أن تكون شروط الإنتاج في بلاد لاغول، بالشكل الذي يجعل "السعر النسبي للعزل" prix relatif d'isolement، بين عصير العنب، والقمح، على نحو 1/2، أي لتر واحد(1) من عصير العنب، مقابل 2 كلغ من القمح، وذلك في غياب المبادلات الدولية، (وهي حالة الاقتصاد المغلقautarcie أوحالة الانعزال). ففي المثال الذي اخترناه، لم يعد هناك إذن، من فائدة في التبادل مع منتجين أجانب: لأن اللجوء إلى التبادل الدولي، وأداء رسم جمركي بمقدار % 25، لا يمكن بائعا للقمح أن يحصل على قدر من عصير العنب، أعلى من القدر الذي سيحصل عليه، لو أنه توجه إلى منتج محلي. و قد يستمر التبادل في الوجود، حتى لو تم تخفيض هذا الرسم الجمركي إلى أقل مماهو عليه. ولكن الكسب المترتب عن هذا التبادل، سيظل على كل حال، أضعف من لو كانت الحالة، هي حالة حرية التبادل. فالحمائية، تستبطن بالضرورة، استعمالا أقل جودة، للمواد الإنتاجية: ذلك أن هناك كسبا، في الانتقال من الاقتصاد المغلق إلى نظام حرية التبادل، وأن هناك خسارة في العودة إلى اتجاه النظام الاقتصادي المغلق.

2 / الوجه الثاني من التداعيات، هو أن الخسارة الإجمالية، تكون موزعة بشكل غير متساو. بل، إن بعض سكان البلد العامل بالحمائية، قد يستنفعون من حالة الحماية. فحينما قمنا بتحليل منافع التبادل الحر، كنا قد افترضنا، وبغاية التبسيط، أن "علي" كان بإمكانه أن ينتج لترا واحدا(1) من عصير العنب و2 كلغ من القمح، بنفس عوامل الإنتاج. وكنا قد استنتجنا من ذلك، أنه كان من الأفيد له أن يتخلى عن إنتاج عصير العنب، إن هو استطاع استبدال لتر واحد (1) من عصير العنب في مقابل 1.5 كلغ من القمح. غير أن الأوضاع في الواقع، أكثر تعقيدا من ذلك. فقد نتصور بداية، أن هناك داخل البلد، منتجون مختلفون، يتفاوتون من حيث القدرة على إنتاج القمح (أي المادة التي تتفاوت نسبة التحويل فيها، زيادة ونقصانا، بالقياس مع عصير العنب). بل إننا قد نذهب إلى حد افتراض أن " على " قادر على استغلال أراض أقل خصوبة، من أجل إنتاج قدر أعلى من القمح، إذا كان تعويض ذلك من حيث السعر (بمعيار عصير العنب) أكبر. وهكذا نجد أن المنتجين الأقل فعالية ونجاعة، سيضطرون، في حال الانتقال من حالة الاقتصاد المغلق إلى حالة التبادل الحر، إلى التخلي تدريجيا عن إنتاج عصير العنب، ليتفرغوا إلى إنتاج

القمح ، وأن ذوي النجاعة والفعالية من بين منتجي عصيرالعنب، هم وحدهم من سيستمر في الإنتاج. وعكس هذا، فإننا حينما ننتقل من حالة التبادل الحر إلى حالة الحماية، فإن المنتجين الأقل فعالية ونجاعة، هم من سيتولون من جديد، إنتاج عصير العنب. أما المنتجون ذوو النجاعة والفعالية، فإنهم إنما يستفيدون من كسب إضافي، ما داموا قادرين، والحالة هذه، على أن يبيعوا عصير عنبهم بسعر أعلى (وفق معيار القمح).

فالحماية إذن، تضمر هدرا شاملا للموارد، اعتبارا لكون هذه الموارد، لا تستعمل بالطرق الأنجع، بالرغم من أن بعض المنتجين، كمنتجيعصير العنب، في المثال الذي اخترناه، يستفيدون من ذلك فعلا. أما منتجو القمح، فإنهم من جهتهم، إنما يتلقون خسارة، قياسا مع حالة التبادل الحر، ما دامو لا يتوصلون إلا بقدر، أقل مما كانوا يتوصلون به من قبل، من جراء تقديمهم للقمح، في مقابل الحصول على عصير العنب. إنه إذن من الأهمية بمكان، أن ندرك أن الحماية، إن هي أفادت البعض، كمنتجي الأمتعة المحمية، فإنها أضرت بكل الباقين من المنتجين. فخسارة البعض، بمقياس القيمة المطلقة، إنما هي، بالضرورة، أعلى من كسب الآخرين، ما دمنا أمام خسارة شاملة، متمثلة في غياب الكسب المستخلص من التبادل؛ حيث أن منتجي عصير العنب لا يقدرون على تحقيق كسب، إلا إذا هم فرضوا على سكان البلد خسارة يفوق قدرها مقدار هذا الكسب.

فواضح إذن، أن الامتياز المخول، في بلد من البلدان، لفئة من المنتجين، ممن ينتجون منتوجات محمية من المنافسة الخارجية، إنما هو امتياز محصل عليه على حساب المنتجين الآخرين . وهو بذلك، امتياز محصل عليه على حساب المنتجين الآخرين، أي على حساب المستهلكين، ذلك لأن كل منتج،هو في ذات الوقت مستهلك. والسبب يكمن في أن التمظهرالطبيعي للحماية، إن لم نقل تعريفها، يتمثل في كونها، عملية تغيير للأسعار النسبية الداخلية، ناتجة عن تدخل من الدولة (والمقصود هنا نوع من الضريبة، يطلق عليه إسم الرسم الجمركي)؛ ذلك أن إدراج رسم جمركي على استيراد عصير العنب، إنما يضفي حماية، وبالتالي، امتيازا لفائدة الإنتاج الوطني من عصير العنب، اعتبارا لكون هذا الإدراج، يفرض تكلفة إضافية على منتجي القمح، الذين هم في نفس الوقت، مستهلكون لعصير العنب. وبعبارة أخرى، فإن الحماية الإيجابية، التي يستفيد منها عصير العنب، تتطابق، بشكل ترابطي، مع "الحماية السلبية "، التي يعاني منها منتجو القمح. ففي منح امتياز للأوائل، هضم لحقوق الآخرين. وبالتالي، فرض مستوى أضعف من الفعالية الإنتاجية، على مجموع سكان البلد. ففي الحالة التي نحن بصدد دراستها، حيث يتواجد متاعان فحسب، فإن هذا الاستنتاج مؤكد الوقوع وعاجله.

ويمكننا بالتالي، أن نتصور أن يسعى منتجو القمح بكل ما أوتوا من قوة، إلى منع منتجي عصير العنب، من الحصول على هذا الامتياز، لأنهم سيستنتجون بسرعة، أنهم هم من سيؤدي ثمن هذا الامتياز.

هذه التحويلات القهرية للمصالح، تكون أقل ظهورا، حينما نكون أمام عدد كبيرمن المنتوجات. وإذا افترضنا أننا، فعلا في هذا الوضع، وأننا متواجدون منذ البداية في وضع التبادل الحر؛ فإن السلطات العمومية ستقدم على منح امتياز لمنتجي عصير العنب، في شكل رسم جمركي. وسنلاحظ أن ما سيكسبه هؤلاء المنتجون، سيتم بالضرورة،على حساب كل المنتجين الآخرين. ذلك أن سعر عصير العنب سيرتفع بالقياس مع كل الأمتعة الأخرى، بمعنى أننا سنحصل على قدر أقل من عصير العنب، مقابل كل وحدة من كل منتوج من المنتوجات الأخرى. وبديهي، والحالة هذه، أن يصبح هذا التأثير، أكثر هلامية، وأكثر صعوبة في التلمس، كلما كان عدد الأمتعة أكبر. وسنرى لاحقا، أن وجود الحمائية في كنهها، مرتبط بهذه الخاصية. (الفصل الحادي عشر).

من الممكن أن نؤول الملاحظات التي أثرناها أعلاه، على أساس كونها مجرد تطبيق للنظرية التقليدية للاحتكار. والواقع أن هذه النظرية تفسر كيف أن المحتكر، أي المنتج المتواجد وحيدا في سوق من الأسواق، يمكن أن يفرض سعرا أكثر ارتفاعا من لو أن الحالة كانت حالة تنافس، وذلك بشكل يجعل مقدار خسارة المستهلكين، أكثرارتفاعا، قياسا على القيمة المطلقة، من مقدار الكسب الذي يحققه المحتكر. وحسب هذه النظرية التقليدية، تعرف المنافسة، بشكل خاص، على أنها الحالة التي يتواجد فيها عدد كبير من المنتجين في سوق معينة.

إلا أن هذا التعريف، وكما سبق أن رأينا ذلك في الجزء الأول من هذا الكتاب، مردود عليه وقابل للطعن. لأن الواقع، علمنا أنه حينما تتواجد المنافسة، فإن كل منتج من المنتجين يسعى إلى أن يتميز عن المنتجين الآخرين، وذلك من خلال إنتاج أمتعة أفضل جودة، وأقل سعرا. بمعنى أنه يسعى، من خلال ما يبذله من مجهودات إنتاجية خاصة، إلى الحصول على تموقع "احتكاراتي"monopolistique مؤقت، ودائم التهديد، لأنه تموقع لا يحظى بالحماية عن طريق القوة. ولعل هذا ما يجعل التعريف الأنسب للمنافسة، أن يكون بالأحرى، تلك الحالة التي يكون فيها كل منتج متمتعا بالحرية في أن يلج أي سوق من الأسواق. وهو بالفعل ما تقوم به الدولة، حينما تفرض رسوما ضريبية على الاستيراد، بالنسبة لمنتوج من المنتوجات. وهذا ما يتسبب، تلقائيا في خلق حالة احتكاراتية، أي حالة حماية من المنافسة الخارجية، تكون في صالح المنتجين المحليين. ونحن نقف هنا على نتيجة النظرية التقليدية القائلة بأن ما يحققه المحتكر من مكسب، إنما يتم على

حساب المستهلكين، وأن قيمة هذا المكسب، بمقياس القيمة المطلقة، تكون أقل من قيمة الخسارة المتكبدة من طرف هؤلاء المستهلكين. فما تمثله الحماية من تحويل مالي، عن طريق الإكراه، من المستهلكين، لفائدة المنتجين، إنما هو فعل عديم الفعالية، بكل تأكيد، مادام يفضي إلى تخريب للقيمة.

3 / الوجه الثالث من التداعيات، أن هناك مستفيدا آخر من الحماية، ألا وهو الدولة. وهذا أمر بديهي، ما دام الرسم الجمركي، مجرد نوع من أنواع الضرائب. ففي المثال السابق، رأينا كيف أن الدولة تستخلص من كل وحدة مستوردة من عصير العنب، رسما ضريبيا بمقدار % 25 من القيمة المستوردة. ومن الطبيعي، أنه من الممكن التعبير عن قيمة الضريبة باستعمال عصير العنب أو القمح، كمقياس رقمي. و من الممكن جدا، أن تؤدى الضريبة قمحا أو عصير عنب، بحيث أنه إذا كان سكان بلاد لاغول يشترون 10 لترات من عصير العنب مقابل 15 كلغ من القمح، فسيان عندهم، أن يسلموا الدولة 2.5 لتر من عصير العنب، أو 5 كلغ من القمح. وإذا هم دفعوا 2.5 لتر من عصير العنب، فإن ذلك يعني أنهم يحصلون على 7.5 لتر من عصير العنب في مقابل 15 كلغ من القمح، مما يجعل السعر النسبي الداخلي، بين عصير العنب والقمح، يساوي 1/2. وإذا هم دفعوا 5 كلغ من القمح للدولة، فإن ذلك يعني أن عليهم أن يدفعوا 20 كلغ من القمح، 15 منها لشركائهم و 5 كلغ للدولة،إذا هم رغبوا في الحصول على 10 لترات من عصير العنب. وهذا يعني أن السعر النسبي الداخلي يساوي بالفعل 1/2.

و بعبارة أخرى، فإنه بالإمكان، أن نؤول رسما جمركيا على الواردات محددا في 25% بطريقتين: إذ يمكننا القول إن على المتبادلين المحليين أن يدفعوا مقدار 25% مما يتسلمونه من شركائهم الأجانب للدولة، كمقابل لما يبيعونه إياهم (فهم يبيعون 15 كلغ من القمح ويحصلون على 10 لترات من عصير العنب، يؤدون عنها للدولة 2.5 لتر). كما يمكننا أن نقول إن عليهم، للحصول على 10 لترات من عصير العنب، أن يسلموا 20 كلغ من القمح، ترجع نسبة 25% منها إلى الدولة. ولما كان السعر الداخلي يساوي 1/2، فإن بإمكان الدولة دائما، أن تحول إلى القمح، ووفق هذا السعر، عصير العنب الذي حصلت عليه في شكل أداء للضريبة، أو أن تلجأ، عكس هذا، إلى تحويل القمح إلى عصير للعنب. ونفس العمل يسري أيضا على المتبادلين، بحيث أنهم، إذا كانوا قد أدوا رسوم الجمرك بواسطة عصير العنب، فلعل ذلك لكونهم تسلموا هذا العصير للعنب كمقابل عن بيعهم القمح (واعتبارا لكون السعر الداخلي يتمثل في نسبة 1/2، فقد كان عليهم تبعا لذلك، أن يدفعوا 5 كلغ من القمح، لأداء ضريبة مقدرة ب 2.5 لتر من عصير العنب).

4/ وها نحن نصل إذن، إلى خلاصة في غاية الأهمية، تتمثل في الوجه الرابع من

التداعيات، ومفادها أنه لا فرق بين أن نفرض رسما جمركيا على الواردات، أو أن نفرضه على الصادرات. فالنتيجة واحدة. والسبب في ذلك بسيط، وهو أنه من قبيل المستحيل أن نفرق، في عملية تجارية، بين الجزء المتعلق بالشراء والجزء المتعلق بالبيع، لحد أننا، حينما نخضع مشترى من المشتريات للضريبة، فإننا نخضع المعاملة التجارية برمتها للتضريب، وبالتالي، نخضع أيضا عملية البيع، التي يكون هذا المشترى موضوعا لها. وهكذا، ونحن نعتقد أننا نخضع الواردات للتضريب، فإننا إنما نخضع لذلك الصادرات أيضا. وباعتقادنا أننا نحد من الواردات، فإننا نحد من الصادرات أيضا. وخلافا لما يعتقد، بصفة عامة، من كون الحماية، وهي على شكل رسم ضريبي،لا تشجع الصادرات، قياسا مع الواردات، وإنما هي تشجع الأنشطة الداخلية، قياسا مع أنشطة التبادل الدولي، سواء تعلق الأمر بواردات أم تعلق بصادرات. ويشكل هذا المعطى، سببا يدفعنا إلى أن نقدم شرحا في ما سيأتي (الفصل العاشر)، يفيد أنه من البلادة، أن يعمد إلى سن سياسة حمائية، لأسباب يزعمون أنها تتعلق بميزان الأداءات.

5 / أما الوجه الخامس من تداعيات الحماية، فهو أن الحمائية ،على اعتبار كون هدفها هو تقريب الأسعار النسبية في التبادل الدولي من الأسعار النسبية الداخلية المحققة في ظل العزلة، فإنها تضعف من الرغبة في القيام بالتبادل الدولي، و بالتالي فإنها تحدث نقصا في الطابع التخصصي للمبادلات، ذلك أن الحمائية لا تكتفي بخفض حجم الواردات، ولكنها في ذات الوقت وبشكل تلقائي تخفض من الصادرات، وبذلك نصل في النهاية إلى حالة الإقتصاد المغلق (غياب المبادلات الدولية). ويمكننا أن نسجل في هذا السياق، أن الحمائية تكون أكثر إضرارا، بقدر ما يكون المدى الذي يمكن أن يصل إليه اقتصاد بلد من البلدان ضعيفا. والواقع أنه كلما كان بلد من البلدان كبيرا، كلما أثرت أسعاره النسبية في الأسعار الدولية. بحيث أن فتح مجال التبادل، يغير نسبيا أسعاره النسبية، بدرجة أقل مما لو تعلق الأمر ببلد صغير. وعلى العكس من هذا، فلو أن بلدا صغيرا، اضطر إلى أن يلبي بنفسه كل الحاجيات التي يعبر عنها سكانه، لكان قد فعل ذلك بطريقة تفتقد النجاعة. وهذا السبب هو الذي يجعل السياسات الحمائية المعتمدة من طرف أغلب البلدان المتواضعة التقدم، والتي هي بلدان صغيرة من حيث الحجم الاقتصادي، سياسات مضرة بشكل خاص. وفي مقابل هذا، نجد بلدانا صغيرة، من قبيل التنينات الأربعة في آسيا الجنوب غربية، والتي هي طايوان، وكوريا الجنوبية ، وسنغفورة، وهونغ كونغ، فهمت مدى ما يمكن أن يجلبه الإنفتاح على الخارج من منافع.

6 / الوجه السادس لهذه التداعيات، يعود بنا إلى التذكير، الذي سقناه سابقا

بخصوص كون الرسم الجمركي، في حقيقة أمره، نوعا من أنواع الضريبة. و يمكننا أن نضيف هنا أنه يمثل، فوق ذلك ، طريقة مكلفة لاستخلاص الضريبة. بالطبع، هناك تكلفة إدارية، لا تتمثل فحسب في ما تكلفه الخدمات الجمركية، بل أيضا في ما يتوجب على المستوردين تحمله من نفقات،غيرمسجلة الكلفة إحصائيا، من قبيل التصريحات، والإجراءات، وعمليات المراقبة والتفتيش، والتأخر عن الآجال المحددة للتسليم إلخ... غير أنه، و بعيدا عن هذه الكلفة، التي توجد على مستويات متنوعة، بالنسبة لاستخلاص أي نوع من أنواع الضرائب، هناك كلفة دقيقة الخصوصية، وهي، بالمناسبة صعبة القياس، تتمثل في ما يحدث للمستهلكين من فقدان في رفاه العيش، بسبب التغيير القسري، المفروض على الأسعار، بفعل السياسة الحمائية.

لقد افترضنا ضمنيا، فيما سبق، أن الخسائر المتكبدة من جراء استخلاص هذا النوع من الضريبة، كانت تتحمل كلها من طرف المواطنين. وقد كان من الممكن، أن يقتسم تحملها بين منتجي البلد والمنتجين الأجانب. ولعل هذا ينتج بكل بساطة، عن كون الحمائية، حينما تحل ببلد، فإنها تضعف المبادلات الدولية، ومن ثمة تضعف، من باب التبعية، الكسب المحصل عليه من طرف المتبادلين، عبر التبادل الدولي. إنها تسوق جميع الدول في اتجاه حالة الانغلاق الاقتصادي autarcie. وإن سكان بلد من البلدان، يتحملون تداعيات الحمائية القادمة من بلد آخر، بالقدر الذي يكون هذا البلد الأخير، أكبر و أقدر على تغيير الأسعار النسبية العالمية. وسنرى في ما يأتي، تطبيقا خاصا لهذه الفكرة، المعروفة تحت مسمى"سعرالنجاعة القصوى"tarif optimum ، وذلك في الفصل العاشر من هذا الكتاب.

قمنا حتى الآن، بقياس الأسعار النسبية، على أساس مقياس رقمي حقيقي numéraire réel، أي على أساس كيلوغرامات من القمح مثلا. ولكن، في حال ما إذا كانت النقود موجودة، فإنه بإمكاننا استعمالها، كقياس رقمي. بمعنى أن نقيس سعر المنتوجات على أساس وحدات نقدية. ولنفترض، في هذا الصدد، أن تكون لنا عملة نقدية تسمى الأورو € . وأن يكون لدينا، في وقت معين، السعر النقدي التالي: 1.5 كلغ من القمح يساوي € 1. واعتبارا لعلمنا المسبق بالسعر النسبي بين القمح والأورو، فإنه بإمكاننا أن ننتقل من مقياس رقمي لآخر، أي أن ننتقل من سعر حقيقي لعصير العنب، انطلاقا من القمح (كأن نقول مثلا لتر واحد 1 من عصير العنب يساوي 1.5 كلغ من القمح)، إلى سعر نقدي معبر عنه بالأورو(أي أن نقول، لتر واحد 1 من عصير العنب ، يساوي 1€) أو العكس. وهذا الإنتقال، لا يغير في شيء، من الأسعار النسبية بين القمح وعصير العنب. وبتعبير آخر، نقول

إن إدخال المقياس الرقمي النقدي،لا يغير في شيء من التحاليل الفكرية السابقة. وإذا افترضنا أن هناك عملة نقدية واحدة في العالم، هي الأورو مثلا، فإن بلدا يستورد منتوجا (أو منتوجات)، يكون سعر عزلته، معبرا عنه باليورو، أكثر ارتفاعا من السعر الأجنبي؛ و يصدر منتوجا (أو منتوجات)، يكون سعر عزلته، معبرا عنه باليورو، أكثر انخفاضا من السعر الأجنبي. وسنقف لاحقا (في الفصل العاشر) عند ما يمكن قوله في حال ما إذا اعتبرنا النقود بمثابة متاع دقيق الخصوصية، قادر على إسداء خدمات جد خصوصية، وليس فقط كمقياس رقمي مفترض. فنظرية الحماية التي قمنا بتقديمها لن تعرف من جراء ذلك أي تغيير.

2- تحليل الحصيصات

لا بأس أن نذكرمرة، أخرى أن رسما جمركيا، كيفما كان نوعه، إنما يسعى إلى تغيير سعر الأمتعة المتبادلة. كأن يعمد إلى الحد القهري من الكمية المستوردة من متاع خاص، مثلا. وتأخذعملية فرض رسم جمركي، بما يترتب عنه من رفع في السعر الداخلي للمتاع، شكل تخفيض في الكميات المتبادلة، سواء تعلق الأمر بالمنتوج الخاضع للتضريب، أوالمنتوجات التي تباع في إطار المقابل التبادلي. وبشكل متماثل مع هذا، تأخد عملية فرض حصيصة للإستيراد، شكل انخفاض في المبادلات، وبالتالي انخفاض في الصادرات والواردات معا، كما تأخذ أيضا شكل ارتفاع في سعر المتاع ، موضوع التبادل، و موضوع هذا الصنف من الحماية.

خفض حجم المبادلات

لنعد إلى المثال السابق ، حيث كان لدينا فقط منتوجان للمبادلة على المستوى الدولي، وهما القمح وعصير العنب. ولنفترض جدلا ، أن سكان بلاد لاغول، استوردوا 10 لترات من عصير العنب، وصدروا في مقابل ذلك 15 كلغ من القمح (مما يعني سعرا نسبيا يقدر ب 1 مقابل 1.5)، وذلك في غياب كلي لأي شكل من أشكال الحماية، سواء منها الرسم الجمركي أو الحصيصة. ثم يأتي وقت من الأوقات، تفرض فيه الدولة حصيصة، على شكل منع من استيراد أكثر من 5 لترات من عصير العنب. واعتبارا لكون التبادل على مستوى السوق العالمي يتم على أساس لتر واحد 1 من عصير العنب في مقابل 1.5 كلغ من القمح، فإنه يتحتم على المصدرين أن يعملوا على تقليص صادراتهم. وبهذا، تنتقل هذه الصادرات من 15كلغ من القمح إلى 7.5من القمح.

إننا هنا، مرة أخرى، أمام درس شبيه إلى حد بعيد، بالدرس السابق. ذلك أن الأمر سيان، مرة أخرى، أن نعمد إلى الحد من استيراد معين، أو أن نعمد إلى الحد مما

يقابله من تصدير.

وهذه خلاصة منطقية، تعبر عن طابع الترابط والتلازم بين عملية الشراء وعملية البيع. فكلما كانت حصيصة الاستيراد ضعيفة، كلما كانت المبادلات الدولية مقلصة، وكنا بالتالي، أقرب من حالة الإنغلاق الاقتصادي.

اختلاف الأسعار النسبية

حينما تلجأ الدولة إلى الحد من المشتريات من عصير العنب، وهو ما يعني، مقارنة مع حالة التبادل الحر، أن ماهومتوفر من عصير العنب داخل البلد، أقل مما هو متوفر داخله من قمح، بحيث أن جزءا من القمح الذي كان قد تم تصديره لأجل اقتناء عصير العنب، لم يعد من الممكن تصديره. وأصبح من الضروري، بالتالي عرضها للبيع في السوق الداخلية. وبالتالي يصبح عصير العنب أكثر ندرة، نسبيا، قياسا مع القمح، ويصبح القمح أكثر وفرة، قياسا مع عصير العنب. يستخلص من ذلك، أن سعرمتاع ما، حينما يكون أكثر ندرة، يرتفع بمجرد تطبيق النظرية العامة للأسعار. بحيث أن السعر النسبي لعصير العنب، قياسا على القمح، يرتفع. بمعنى أن السعر النسبي للقمح، قياسا على عصير العنب، ينخفض. ونحن هنا نقترب من الأسعار النسبية في حالة الانعزال.

إن فرض الحصيصة، يثير إذن حركة اختلاف في السعر النسبي، هي أشبه ما تكون بتلك التي يحدثها الرسم الجمركي بشكل مباشر. ذلك أنه في حالة الرسم الجمركي، يكون التعامل مع الأسعار النسبية، من خلال فصل أسعار الداخل عن أسعار الخارج، مما ينتج عنه عمليات اختلاف في الكميات المتبادلة. أما في حالة الحصيصات، والمسماة أيضا حالة الحد من الكميات المتبادلة، فإن ما ينتج عنها، هو اختلاف في الأسعار النسبية.

إن الفكرة القائلة بأن الأمر سيان، أن يتم الحد من الواردات أو أن يتم الحد من الصادرات، تبدو فكرة بسيطة، حينما نكون أمام متاعين متبادلين إثنين فقط. ويبقى السؤال، ما الذي يحدث حينما نكون أمام عدد كبير من المتاعات المتبادلة؟

حينما نعمد إلى الحد في الكميات المستوردة من متاع ما، فإننا نعمد بالضرورة، وبشكل تلقائي أيضا، إلى الحد من الكميات المصدرة من بعض الأمتعة. غير أنه يظل من المستحيل علينا عموما، أن نعرف بكل تدقيق، ما هي طبيعة الصادرات الممكنة، إذا ما تم حذف حصيصات موجودة.

ويمكننا أن نقوم بتحليل لتداعيات توزيع الحصيصات، بطريقة مشابهة إلى حد بعيد، لتلك التي سلكناها من قبل، بالنسبة للرسوم الجمركية. فمن يستفيدون،

حقا، من حصيصة للإستيراد، هم بالدرجة الأولى طبعا، المنتجون المحليون للمنتوجات المنافسة. على اعتبار أنهم يستفيدون من"سوق جاذبة". كما أن الحصيصة، تكبد المشترين المفترضين، من جهة أخرى، كلفة. ما دامت الأمتعة المرغوب فيها من طرفهم، أقل وفرة في السوق، وأغلى سعرا. وكما هو الشأن بالنسبة للرسوم الجمركية، فإن الحصيصات، تمثل نوعا من التحويل، يتم على حساب المشترين، ولفائدة البائعين لمنتوجات تحظى بالحماية من المنافسة الخارجية. إننا إذن، أمام حالة استغلال لوضع احتكاري، صار متاحا بفضل الإكراه المفروض من طرف رجال الدولة. وتتمثل هذه الحالة، في إحداث حالة ندرة "مصطنعة" ومفروضة، للأمتعة المعنية. ونحن نعلم أن ما يتكبده البعض من خسارة، بالقيمة المطلقة في مثل هذه الحالة، أكثر قدرا وقيمة، مما يكسبه آخرون. إلا أن هذه التداعيات، ليست هي الوحيدة. فإحداث حالة الندرة، بالنسبة لمنتوج، تولد نوعا من الريع هو"ريع الندرة"rente de la rareté الذي يمكن، احتمالا، أن يتقاسم بين عدد من الشركاء. وقد رأينا، قبل قليل، أن منتجي المواد المنافسة، يحظون بنصيبهم من الأمر، على شكل منافذ داخلية أكثر عددا، وأسعارا أكثر ارتفاعا لمنتوجاتهم. على أن هناك آخرون، ممن يمكن أن يستفيدوا من هذا الوضع، خصوصامنهم، مستوردو المنتوج المعني،بل وحتى المنتجون الأجانب للمتاع المعرض لإكراه التقيد بكمية محددة، عند الولوج إلى السوق، مع ما يوشي به ذلك ظاهريا، من مفارقة. ولنفرض، مثلا، أن الطلب على المنتوج المُحَصْحصْ contingenté قليل المرونة، بشكل قوي، بحيث أن الرغبة المعبرة اتجاهه، قياسا مع غيره من الأمتعة الأخرى، لا تخفض إلا"قليلا، حينما يرتفع السعر" كثيرا". في هذه الحالة، نجد أن العملية الاصطناعية لإحداث الندرة في السوق، تسمح ببيع الكمية المحصحصة بسعر أكثر ارتفاعا، من السعر الذي قد ينتج عن حالة التبادل الحر.

وإذا نحن لجأنا، مرة أخرى، إلى استعمال المثال السابق، فإننا سنجد أن سكان بلاد "لاغول" يرغبون، وهم في وضع الحرية، في شراء 10 لترات من عصير العنب، مقابل 15 كلغ من القمح. و ذلك بسعر نسبي يتمثل في 1/1.5. ولنتصور أن المصدرين الأجانب لعصير العنب يحققون، انطلاقا من هذا السعر، ربحا يقدر ب 10%، مما يعني أنهم يتلقون عن كل لتر من عصير العنب يقومون ببيعه، ما مقداره 0.1 لتر من عصير العنب (أو 0.15 كلغ من القمح) كربح . بحيث تكون القيمة الإجمالية للربح لديهم مساوية للتر الواحد(1) من عصير العنب، أو 1.5 كلغ من القمح، في كل 10 لترات تباع من عصير العنب.

لنفترض الآن، أن رجال الدولة ببلاد" لاغول"، قاموا بمنع الواردات التي يفوق

قدرها 5 لترات من عصير العنب. ولنفرض أيضا، أن الرغبة من استهلاك عصير العنب، تبلغ من القوة، بالنسبة لسكان بلاد لاغول ما جعل سعره الداخلي، ينتقل إلى درجة أصبح معها لتر واحد (1) من عصير العنب، يساوي 3 كلغ من القمح. فبالنسبة للمنتجين الأجانب، فإن الكلفات المرتبطة بالإنتاج، هي فرضيا، بالشكل الذي يسمح بمبادلة لتر واحد(1) من عصير العنب، مقابل 1.5 كلغ، عن كل لتر يبيعونه. صحيح، أنهم يبيعون كمية أقل، وهم بذلك يخسرون مقدار 10% من الربح الذي كانوا يحققونه عند بيع كل لتر من عصير العنب ولم يعودوا يبيعونه. غير أن هذا النقص في المبيعات يعوضه بالنسبة إليهم، الارتفاع الحاصل في السعر. ذلك أن كل 5 لترات متبقية للبيع، بالنسبة إليهم، تخلق لهم ربحا إضافيا يساوي 1.5 كلغ من القمح، أي ما مجموعه 7.5 كلغ.

و كما رأينا سابقا، فإن نظرية الاحتكار تظهر بشكل كلاسيكي، أن من مصلحة المحتكر أن يحدث حالة الندرة في الكميات المعروضة للبيع، حتى يتسنى له الرفع من السعر، وذلك شريطة أن يكسبه الرفع من سعر الوحدة، على أساس ربح إجمالي، أكثر مما يخسره على أساس الكميات(انطلاقا من كون الربح إنما، هو ناتج ضرب الكميات المبيعة في الربح المستنتج من الوحدة). إلا أن المنتج الذي قد يحلم بالقدرة على تحقيق هذا الأمر، غالبا ما لا يحالفه النجاح، في حالة التبادل الحر.

إن تدخل الدولة، يمنح إذن، فرصة استثنائية للبائع الأجنبي ولوسيطه (المستورد)، من أجل أن يقوما بالحد من الولوج إلى السوق، وإحداث الندرة في الكميات المعروضة للبيع، وفرض أسعار أكثر ارتفاعا من أسعار السوق العالمية. ويظل مقياس قدرته على استخلاص الربح من هذا الوضع، على اعتبار أن هذه القدرة ذاتها ناتجة عن ممارسة الدولة لاحتكار الإكراه المنظم، رهينة بطبيعة رد الفعل المعبر عنه من جانب الطلب، اتجاه تغيرات السعر، وبالتالي، رهينة لوجود بدائل داخل البلد، تكون أكثر أو أقل افتراضا. فلو أن الفرنسيين مثلا، اعتبروا أن السيارات الفرنسية تشكل أمتعة مختلفة عن السيارات اليابانية، فإن من شأن إخضاع واردات السيارات اليابانية لعملية التحصيص. Contingentement، أن يحفزهم على أن يدفعوا سعرا أغلى للحصول على سيارة يابانية. وفي هذه الحالة، سنجد أن المنتجين المحليين، لن يكونوا وحدهم من سيستفيد من الحماية (المتمثلة في منافذ أوسع و أسعار أكثر ارتفاعا)، ولكن أيضا، إن لم نقل وخصوصا، المنتجون الأجانب. أما إذا كان مستوى قابلية اللجوء إلى البدائل أكبر، في ذهنية المستعملين المفترضين، بين ما هي منتوجات وطنية وما هي منتوجات أجنبية محصحصة، فإن من يستفيد أكثر، من الحماية، في هذه الحالة، هم المنتجون

المحليون. ويبقى المستهلكون هم من يتحملون كلفة ذلك.

ثم إن هناك فرقا بين الرسم الجمركي والحصيصة. فالرسم الجمركي، إنما هو ضريبة فعلية، وهو لكونه كذلك، يدر على الدولة موارد مالية؛ وهذا ليس حالة الحصيصة، طبعا. إلا أن الأمور ليست على هذا المستوى من البساطة. ذلك أن الحصيصة، تخلق حالة من الندرة الإصطناعية، حيث يلجأ إلى الحد من الحقوق في الولوج إلى سوق معينة. وهنا يطرح المشكل المتعلق بالكيفية التي يتم بها توزيع الحقوق المتبقية بين مختلف المنتجين الأجانب المنافسين، وأيضا بين مختلف المستوردين. فهل سيتم الترخيص بشراء هذه المادة أو تلك، من العلامة التجارية كذا؟ وهل سيتم منح الإمتياز لهذا المورد أوذلك؟ فتوزيع حقوق الولوج إلى هذه السوق أو تلك، يمكن أن يتم، طبعا، بشكل اعتباطي وتحكمي.إلا أن هناك مساطر أخرى، يمكن تصورها في هذا الشأن. وهكذا يمكن للدولة أن تبيع هذه الحقوق بالمزاد العلني. وفي هذه الحالة، تستطيع أن تستعيد جزءا متفاوت الأهمية، من المكسب الحكرياتي الذي سبق لنا دراسته؛ علما أن ربح المنتجين الأجانب والمستوردين يكون قد انتقص بنفس المقدار.

كما أن هناك أيضا إشكالا آخر لإعادة توزيع الكسب المحصل من الاحتكار. ذلك أنه لما كان للولوج إلى سوق من الأسواق، قيمة تجارية بالضرورة، في هذا العالم المجبول على إحداث حالات اصطناعية للندرة، فإن ظهورسوق للحقوق، سائر نحو التحقق، بكل تأكيد. وستكون حقا مشروعا، في ظل الفرضية التي أتينا على تصورها، أي تلك التي تعمد فيها الدولة إلى اللجوء إلى البيع بالمزاد العلني. ولكنه قد يكون بيعا غير مشروع، وهو كذلك في غالب الأحيان. كما قد يكون محجوبا عن الأنظار؛ بمعنى أن من يملك القدرة على اتخاذ القرار، بشأن توزيع حقوق الولوج، سواء كان سياسيا أوموظفا، قادرعلى المساومة بخصوص تخويل هذه الحقوق، أي أن يطلب مقابلا ماليا على ذلك، كرشوة. وفي هذه الحالة، لا يتم استرجاع مكسب الاحتكارجزئيا، من طرف الميزانية العامة، وإنما يسرب إلى جيوب أشخاص خواص، يتمتعون بسلط يستوحونها من علاقاتهم النافذة داخل الدوائر العمومية. وقد نذهب إلى حد التصور أن وجود مثل هذه الإمكانية من الحصول على مكاسب مالية هامة على هذا الشكل، وبدون أدنى جهد إنتاجي خاص، من شأنها أن تحفز المستفيدين المفترضين، على خلق أنظمة للتحصيص واستهدافها. وهكذا يتضح مرة أخرى أن التبريرات الحمائية (التي سنقوم بدراستها في الفصل العاشر) ليست سوى ذرائع، للسماح بممارسات، ترمي إلى الحجزالشخصي على موارد الآخرين.

3- السعر الفعلي

حتى الآن، بنينا تفكيرنا ضمنيا، كما لو أن موضوع التبادل الدولي، محصور فقط على المواد المنتهية الصنع produits finis. إلا أن هذا التبادل، قد يتعلق بمواد أخرى، ذات وضع انتقالي. فلنفترض أن "الغوليين" يقومون باستيراد القمح وبتصدير الطماطم، وأن السعر النسبي بين هذين المتاعين، يساوي 1/1، بحيث تتم مبادلة 1 كلغ من القمح ، مقابل 1كلغ من الطماطم. وفي حال غياب الحماية، يصبح هذا السعر، سعرا عالميا،أي ذلك السعر الذي تتم بموجبه المبادلات الدولية في بلاد لاغول، وفي ذات الوقت سعرا داخليا. وهكذا يقوم منتجون بشراء القمح بهذا السعر، فيحولونه إلى طحين، ثم إلى رقائق حلوى. ولنفترض أخيرا، أننا ننتج انطلاقا من 1 كلغ من القمح، كمية معينة من رقائق الحلوى، مقدرة بكيلوغرام واحد، مثلا، وأن سعر الكيلوغرام من رقائق الحلوى، يساوي 2 كلغ من الطماطم.

فكيف يتحدد سعر هذه الرقائق من الحلوى؟ يظهر للوهلة الأولى، أنه يتطابق مع كلفة الإنتاج، أي مع ثمن المادة الأولية التي هي القمح، وأيضا مع ما يمكن أن نسميه "القيم المضافة"، الناتجة عن نشاط منتجي رقائق الحلوى، ويتعلق الأمر، خاصة، بكلفة اليد العاملة، وتآكل الآلات، وربح المنتجين. فالقيمة المضافة، هنا، تساوي كيلوغرام واحد(1) من الطماطم، عن كل كيلوغرام من رقائق الحلوى، مادام الكيلوغرام الواحد من رقائق الحلوى يستبدل ب 2 كلغ من الطماطم، وما دمنا مجبرين على شراء كيلوغرام واحد من القمح، والذي يساوي 2 كلغ من الطماطم، من أجل إنتاج هذا الكيلوغرام من رقائق الحلوى. وقد يكون من قبيل الوقوع في الخطأ، أن نعتقد أن سعر بيع رقائق الحلوى، مجرد ناتج تحصيلي لعملية جمع الكلفات الإنتاجية (من سعر للقمح،و يد عاملة، وما إلى ذلك). صحيح أن السعر، تحدده السوق، أي أنه يتحدد من خلال المواجهة التي تحدث بين العروض والطلبات. ففي غياب الحماية، تكون السوق سوقا عالمية، بمعنى أن هناك سعرا عالميا للكيلوغرام من رقائق الحلوى، على اعتبار أننا قادرون على تحديد رقائق الحلوى كمتاع منسجم.

فالمنتجون "الغوليون" المفترضون لرقائق الحلوى، "يرقبون" سوق رقائق الحلوى، إذن، ويدركون أن اكتساب القدرة على البيع وجني الربح،إنما يتطلب أن تكون تكلفات الإنتاج أقل من هذا السعر العالمي للبيع، أو على الأكثر متساوية معه. ولن ينطلقوا في إنتاج رقائق الحلوى، إلا إذا تأكدوا أنهم يستطيعون منافسة المنتجين الأجانب. ولأجل هذا، فإنهم سيعملون على اختيار تقنيات، تتطلب الكثير من العمل، والقليل من رأس المال، نسبيا، في الحالة التي تكون فيها اليد العاملة متوفرة بكثرة، وتكون فيها الأجور غير مرتفعة؛ وذلك مقارنة مع

ما يجري به العمل، دون شك، في البلدان الغنية من حيث رأس المال، نسبيا، والفقيرة من حيث اليد العاملة.

وبناء على هذا، نقول إنه حتى وإن كان جميع منتجي رقائق الحلوى عبر العالم، لا يستعملون نفس تقنيات الإنتاج بالضبط، فإنهم مع ذلك، يتصرفون جميعهم بما يجعلهم "تنافسيين". أي بما يجعل تكلفات الإنتاج متلائمة مع الأسعار المتداولة في الأسواق العالمية، سواء منها أسعار المواد الأولية(القمح)، أوأسعار منتوجاتهم المنتهية الصنع(رقائق الحلوى). وإذا نحن تغاضينا، لأسباب تعود إلى ميلنا إلى التبسيط ، عن الفوارق المحتملة بخصوص تكلفات النقل، يمكننا أن نقول إذن، أن منتجا من بلاد لاغول، لا يولي اهتماما كبيرا، لأن يشتري قمحا من إنتاج محلي، أو أن يشتريه من إنتاج أجنبي، مادام هناك توحيد على مستوى السعر في السوق. وعلى نفس المنوال، لن يهم المستهلكين في شيء، سواء كانوا منتمين لبلاد لاغول أولخارجها، أن يشتروا رقائق الحلوى الغولية أو الأجنبية ، مادامت الأسعار ستخضع للمقارنة.

لنتصور الآن، أن تقوم السلطات، في وقت معين، بفرض رسم جمركي، يساوي % 50 على استيرادات القمح. بمعنى أنه سيصبح من اللازم، وفقا لهذا الإجراء الجديد، تقديم 1.5 كلغ من الطماطم، للحصول على كيلوغرام واحد (1) من القمح. هذا الإجراء الحمائي يعطي امتيازا للمنتجين الغوليين لمادة القمح، مادام أنه سيمكنهم، انطلاقا من بداية تطبيقيه، من الحصول على 1.5 كلغ من الطماطم، مقابل كيلوغرام واحد (1) من القمح، بحكم ما تقتضيه نظرية وحدة السعر داخل السوق (ولعل هذا هو السبب الذي من أجله تم إدراج الحماية). وهنا يطرح علينا سؤال بإلحاح، وهو، ما الذي يحدث من وجهة نظر منتجي رقائق الحلوى؟

لا شيء يحدث، في ما يبدو، مادامت رقائق الحلوى هذه، لم تخضع لرسوم جمركية. ولكن هذا لا يمنع من استمرار سريان السعر العالمي عليهم، أي أن الكيلوغرام الواحد من رقائق الحلوى، يقدم في مقابل 2 كلغ من الطماطم. في حين أنهم أصبحوا مضطرين للحصول على المادة الأولية الضرورية، لإنتاج كيلوغرام واحد من رقائق الحلوى، أن يدفعوا كثمن لذلك، 1.5 كلغ من الطماطم، عوض كيلوغرام واحد منها، سواء كان بائع هذه الطماطم من بلاد لاغول أو كان أجنبيا. ولكي يتمكنوا من تحمل المنافسة الأجنبية، على أساس سعر 1/2 ، من المفروض عليهم إذن، أن يخفضوا من القيمة المضافة، بما يجعلها لا تمثل سوى 0.5 كلغ من الطماطم، عن كل كيلوغرام من رقائق الحلوى، ومن المفترض أن يؤدي هذا مثلا، إلى تقليص مستوى كل التعويضات بقيمة النصف (من أجور و أرباح و فوائد) .

و انطلاقا من هذا المثال، يمكننا استنتاج الخلاصات التالية:

ـ أن ما يحصل عليه المنتجون من وراء نشاط محمي، إنما يتم، بالضرورة، على حساب الآخرين، وبالضبط على حساب المستهلكين. وأيضا على حساب المنتجين الآخرين، لا فحسب أولئك الذين يفقدون امتيازهم المقارن بالتصدير، ولكن أيضا أولئك الذين يستعملون الأمتعة غير المنتهية الصنع produits non finis، المحمية فعليا داخل مسلسلهم الإنتاجي.

ـ إن هذا المثال، يوضح لنا كيف يمكن أن نخرج بفكرة خاطئة عن مجموعة من التداعيات الحمائية، إذا ما نحن اكتفينا بالنظر إلى النسب الظاهرة، أي النسب الرسمية. ففي غياب المعلومات الإضافية، بخصوص مسلسلات الإنتاج، يبدو، من خلال المثال المعتمد أعلاه، أن هناك قطاعا محميا، هو قطاع إنتاج القمح. أما قطاع إنتاج رقائق الحلوى، فهو غير خاضع لا إلى الحماية، ولا إلى العقاب. وهو مع ذلك، يتحمل كلفة، بفعل ما يخضع له الموردون من حماية، مما يدفع إلى حد الحديث عن "حماية سلبية".أي أن منتجي رقائق الحلوى، يعانون من جراء الحماية التي يتمتع بها الغير، وأن المكاسب التي يحققونها، أقل من تلك التي كانوا سيحصلون عليها، لو أن عملية تبادل مادة القمح، كانت تتم بطريقة حرة. وبعبارة أخرى، فإن تقييم الحماية، التي يحظى بها نشاط إنتاجي ما، سواء كانت إيجابية أم سلبية، لا يقتضي فقط، الوقوف عند نسبة الحماية الرسمية للنشاط المقصود، ولكن لابد أيضا، من الأخذ في الاعتبار مستوى الحماية التي تتمتع بها الأنشطة التي يندرج هذا النشاط الإنتاجي من ضمن زبنائها. وبعبارة أكثر توضيحا، فإن مستوى الحماية المخصصة لنشاط من الأنشطة، مرتبط بمقدار ما تكون عليه حماية قيمته المضافة، قياسا على مشترياته من الأمتعة غير المكتملة الصنع. ولمزيد من التوضيح، تعالوا نسترجع المثال الذي سقناه أعلاه، ولنفترض الآن، أن إنتاج القمح لا يتمتع بالحماية، ولكن إنتاج رقائق الحلوى، يتمتع بها، وبنسبة ظاهرة، مقدرة ب % 50 . بمعنى أن السعر النسبي لرقائق الحلوى، بعد خصم الرسوم الجمركية، يساوي كيلوغراما واحدا (1) ، مقابل 3كلغ من الطماطم، عوض 2 كلغ. والواقع، أن منتجي رقائق الحلوى، يستفيدون من حماية تساوي % 100، وليس % 50، على اعتبار أن النسبة الظاهرة للحماية تقدر ب % 50 والنسبة الفعلية هي % 100. ذلك أنهم يشترون الكيلوغرام الواحد من القمح بمقابل كيلوغرام واحد من الطماطم. ولكن الكيلوغرام المحصل عليه من رقائق الحلوى، يباع بثمن مقدر بشكل يسمح لهم بتعويض عوامل الإنتاج، أي القيمة المضافة، بمقدار يساوي 2 كلغ من الطماطم، عوض كيلوغرام واحد. فهناك إذن، قدر مضاعف للقيمة المضافة، أي هناك حماية مقدرة ب % 100 .

لقد تعمدنا أن يكون المثال الذي اخترناه أعلاه، شديد البساطة، ما دمنا قد افترضنا أن منتجي رقائق الحلوى، لا يشترون سوى متاع واحد غير مكتمل التصنييع، والذي هو القمح. وبذلك كان أمرا سهلا، أن ندرك أن حمايتهم كانت حماية سلبية، حينما يستفيدون من نسبة منعدمة للحماية(غياب الرسوم الجمركية على رقائق الحلوى)، وأن مورديهم كانوا يستفيدون من نسبة للحماية تقدر ب % 50. الأوضاع الحقيقية، هي بالطبع أكثر تعقيدا من هذا. لأن الوسيلة المثلى لمعرفة الحماية الحقيقية والفعلية، لمنتوج ما، إيجابية كانت أم سلبية، كانت تقتضي العودة اللامتناهية، إلى التسلسل الذي عرفته المسلسلات الإنتاجية. وبالفعل، فقد أنجزت أعمال كثيرة، انطلاقا من جدول المخرجات و المدخلات،input-output لمحاولة تقييم السعر الفعلي لعدد من الأنشطة. وقد جاءت النتائج مدهشة للغاية. ذلك أنه تمت ملاحظة أن طابع التشتت dispersion الذي تنطبع به نسب الحماية الفعلية، أكبر من طابع التشتت، الذي تعرفه النسب الظاهرة للحماية.

وهذه النتيجة، في حد ذاتها طبيعية. لأن سعرا ضريبيا، كيفما كان، لا يمكن أن يسمح بإظهار رسوم جمركية سلبية، في حين أن نسبا فعلية سلبية، تتواجد بالضرورة، كلما تم إخضاع أمتعة، تدخل في مسلسلات الإنتاج، للضريبة (وكل الأمتعة هنا صالحة عند الإقتضاء، سواء منها المنتهية التصنيع، أو غير المكتملة التصنيع). فالنسبة الفعلية للتسعير إذن، تسمح بظهور نسب سلبية للحماية، هي أصلا غير موجودة في البنية الرسمية للتسعير. وفي الجانب الآخر، تسمح الحسابات المتعلقة بالنسب الفعلية للحماية، بظهور نسب إيجابية للحماية، تكون أحيانا أكثر ارتفاعا مما قد يسمح التنبؤ به، من خلال مجرد الاعتبار، الذي قد نوليه للنسب الرسمية. وبهذه الطريقة، استطعنا أن نضع اليد على نسب فعلية تساوي500 أو 600 في المائة. إن منتجا يحظى بمثل هذا النوع من الحماية، قادر إذن ، على البقاء في السوق الوطنية، حتى وإن كانت تكلفات إنتاجه، تفوق بخمس أوست مرات، تكلفات إنتاج منافسيه الأجانب. هكذا إذن، ومن خلال السماح لمنتجين رديئين بالبقاء، وبالتالي، حذف الوازع إلى استعمال عوامل إنتاج منافسة، في أنشطة أكثر مردودية وأقل حماية، نصل إلى حالة ، تكون فيها الموارد، المتمثلة في الكافاءات البشرية، ورأس المال، والمواد الأولية، جميعها معرضة لسوء الاستعمال وللهدر.

لقد كان من السهولة بمكان، أن نرى، من خلال المثال المبسط الذي عرضناه أعلاه، كيف أن منتج رقائق الحلوى، كان يعاني من حماية سلبية. ولكن، حينما يكون منتج من المنتجين، أمام حالات حقيقية، حيث تكون البنيات الإنتاجية والبنيات

التسعيرية معا، موسومين بالتعقيد، فإن الوعي بنسب الحماية التي يعاني منها، لايكون ميسرا له. ذلك أن الحسابات التي قمنا ببسطها، حسابات يتخللها النقصان، وهي، في جميع الحالات، شديدة الكلفة. وبالتالي، فهي حسابات لا يمكن القيام بها " بشكل مستمر"، ولا ترقى، عموما، إلى مستوى كاف من الخصوصية الدقيقة، التي من شأنها أن تحمل منتجا معينا إلى معرفة نسبة الحماية التي تخصه شخصيا، على اعتبار أن درجة تجميع الحسابات، مرتفعة بقدر مبالغ فيه. وهكذا نجد أن رجال الدولة، كلما منحوا حماية لنشاط معين، كلما ترقبنا أن ينتج عن ذلك حماية سلبية، تطال منتجين آخرين ممن يستعملون، ولو بطريقة غير مباشرة أحيانا، الأمتعة المعنية في مسلسلات إنتاجهم. غير أننا لا نعلم، عموما، من هم هؤلاء المنتجين.

الفصل التاسع

الحواجز الحقيقية والحواجز المصطنعة
في مواجهة التبادل

قمنا في الفصل السابق بدراسة الإجراءات الحمائية الأكثر تداولا، وهي الرسوم الجمركية والحصيصات. وتتغيى هذه الإجراءات، الوصول إلى هدف دقيق، ألا وهو حماية نشاط وطني من المنافسة الخارجية. ويقاس الأثر الحمائي، من خلال التباعد المحدث، بفضل هذا الإجراء، بين السعر النسبي المتداول في السوق العالمي للبضاعتين، من جهة، وبين السعر النسبي لنفس هذين المتاعين في السوق الداخلية. ومن وجهة النظر هذه، تبدو النية الحمائية غير ذات أهمية. ذلك أن إجراء من إجراءات السياسة الاقتصادية، كيفما كان نوعه، حينما يأخذ في إحداث تباعد في الأسعار النسبية، بين الداخل والخارج، فإنه يحدث أثرا حمائيا. وهذا ما ينتج تلك التداعيات التي تطرقنا إليها سابقا؛ من تغييرات في البنيات الإنتاجية، وتحويلات قسرية، وفقدان للرفاه بالنسبة للبعض.

وهذا ما يستوجب توسيع مجال الدراسة بالنسبة للحمائية، حتى تشمل جميع الحالات، التي يولد فيها إجراء من إجراءات سياسة اقتصادية ما، اختلافا في الأسعارالنسبية، بين السوق الخارجية والسوق الداخلية، وذلك سواء كانت الحمائية سياسة مرغوبا فيها أم لا.

1- السياسة الضريبية

إن التداعيات الحمائية للسياسة الضريبية، بغض النظر عن الرسوم الجمركية التي سبقت دراستها، لاتتمثل بالضرورة، على الصورة التي نتخيلها عليها، بشكل تلقائي. وحتى نتناولها بالدراسة، سنختار، كعادتنا أن نتموقع في إطار مبسط، وذلك بافتراضنا جدلا، أننا أمام عالم لا يوجد به سوى دولتين اثنتين فقط، هما دولة "لاغول" ودولة "الجرمان".

أ- ضرائب غير تمييزية: لنتصور بداية، أن هناك ضريبة عامة في البلدين معا، من قبيل الضريبة على القيمة المضافةTVA)) مثلا. فكما يدل على ذلك اسمها، فإن هذه الضريبة تلزم نشاطا اقتصاديا، قياسا على القيمة المضافة. أي قياسا على ما يخلقه من قيمة عند كل محطة من محطات مسلسله الإنتاجي. مما ينتج عنه، على اعتبار كون كل سعر إنما يمثل مجموع القيم المضافة، أن يكون قسط الضريبة المفترض اقتطاعه إجمالا على متاع، في صيغته المنتهية، وعلى مر مختلف المحطات الإنتاجية، متناسبا كميا مع سعر بيع هذا المتاع. ولكن لنفترض

أن يتم إقرار ضريبة على القيمة المضافة بسعر موحد TVA à tauxunique. وهي الضريبة التي لم تكن موجودة من قبل ـ في كل بلد، وأن تكون نسبتها قد حددت في % 20 ببلاد لاغول، وفي % 10 في بلاد "الجرمان". وقد جرت العادة أن يعتقد عموما، أن هذا الفارق في النسبة بين البلدين، أمر لا يمكن تحمله ويستوجب، بالتالي، أن يعوض بالجبر compensation

وقد يقول، قائل، إن المنتجين" الغوليين" يعانون، فعلا، من "التثبيط والغبن" في تبادلهم الدولي، فيما ينعم المنتجون "الجرمان" "بالحظوة والإمتياز". أو إن شئتم أن نستعمل اللغة المتداولة، نقول إن المنتجين الغوليين أصبحوا، من جراء هذا الإجراء، أقل تنافسية من منافسيهم "الجرمان". و بعبارة أكثر دقة مرة أخرى، فإن المنتجين الغوليين قد يتعرضون لحماية سلبية، بينما يحتمل أن يتعرض المنتجون الجرمان لحماية إيجابية، بفعل ارتفاع غلاء الكلفة لدى منافسيهم الغوليين. ولعل كوننا نعتقد أن منتجي البلد الذي يفرض القدر الضريبي الأعلى، على القيمة القيمة المضافة، يعانون من"فقدان التنافسية"هو، بكل تدقيق، ما دفع، بشكل عام، إلى اتخاذ القرارغير الصائب،كما سنرى، بضرورة الاستيراد. ولكن، ماذا لو افترضنا، بخصوص هذا الموضوع، لو أن السلوك يجري على عكس هذا المنوال، بحيث تتم عمليات التصدير وفق نظام الرسم المدمج taxe incluse.

الواقع، أن الفكرة القائلة، بأن من شأن الضريبة على القيمة المضافة أن تخلق فوارق تنافسية متباعدة في الدولة، فكرة خاطئة. فقد رأينا بالفعل، كيف أن فكرة "التنافسية الشاملة" competitivité globale لبلد من البلدان،إنما هي فكرة مجردة من أي معنى؛ ذلك أن منتجا خاصا، أيا كان، إنما هو منتج "تنافسي" في عمليات التبادل الدولي، لأن هناك منتجا آخر أقل "تنافسية"منه. ولكنه من غير الممكن، أن نجرد جميع المنتجين الغوليين من التنافسية. فما يوضح حقيقة المبادلات الدولية فعلا، هي الأسعار النسبية، وليست الأسعار النقدية المطلقة. غير أن فرض ضريبة بنفس السعر، على جميع القيم المضافة، داخل بلد من البلدان، لن يغير في شيء من الأسعار النسبية؛ فلو أن مبادلة مقدار كيلوغرام واحد من القمح، تتم في مقابل كيلوغرام واحد من الطماطم، في بلد من البلدان، ولوأننا أقحمنا ضريبة على القيمة المضافة TVA)) بمقدار % 20، وفرضناها على كل بضاعة من هاتين البضاعتين، فإننا سنستمر، مع ذلك، في مبادلة كيلوغرام من القمح في مقابل كيلوغرام من الطماطم. والتأثير الوحيد الذي سينتج عن إقحام هذه الضريبة، سيتمثل بالتأكيد، في تقليص التعويض المخصص لعوامل الإنتاج. مادامت الدولة تقتطع، عند كل محطة من محطات الإنتاج، نسبة % 20 من القيمة التي يتم خلقها.

وعلى نفس المنوال نجد أن ضريبة على القيمة المضافة مقدرة بنسبة % 10،

ومفروضة على كل الأمتعة الجرمانية، لا تغير في شيء من الأسعار النسبية. فقبل إقحام الضريبة على القيمة المضافة، كان الكيلوغرام الواحد من القمح، يستبدل بكيلوغرام واحد من الطماطم، في كل من بلاد لاغول، وبلاد الجرمان. وهذا السعر النسبي، يظل ساري المفعول، حتى بعد خلق الضريبة على القيمة المضافة.

فإذا كنا في ظل اقتصاد نقدي، قد يظهر أن لهذا التغيير في الأنظمة الضريبية، تداعيات على الأسعار النقدية. لنفرض أن الأسعار التالية هي التي كانت لدينا من قبل، : 1 كلغ من القمح= 1 € (العملة المعمول بها في بلاد لاغول) و 1 كلغ من القمح= G 1 (العملة المعمول بها في بلاد الجرمان). فالسعر التبادلي بين العملتين إذن، سعر مساو لـ 1/1. بمعنى أننا نستبدل 1€ ب1 .Gفلو كان صحيحا، أن خلق الضريبة يؤدي إلى الرفع من الأسعار النقدية، بنفس المقدار، لنتج عن ذلك أن 1 كلغ من القمح= 1.2€، وأن 1 كلغ من القمح= G 1.1.. ومن البديهي، والحالة هذه، أن لا نستمر في اعتبار سعر المبادلات السابقة، المتمثل في1/1، سعرا للتوازن. وإذا كنا في ظل نظام مرن لسعرالعملةregime de changes flottants ، فإن سعر مبادلة عملة F، يجب أن يخفض ب% 10. وإذا كنا في ظل نظام لتبادل العملات المحدد سعرها إداريا regime de changes administres، بمعنى أن تحدد من طرف السلطات النقدية، فإنه يتعين إجراء تخفيض قيمة نفس هذه العملة بنسبة 10% ولكن، هل من المؤكد أن الأسعار النقدية ستتغير بشكل متناسب، من حيث القدر، مع الضريبة الجديدة؟ صحيح أن هذه الضريبة، إذا ما هي ظهرت فجأة وبشكل غير منتظر، فإن المنتجين سيجدون أنفسهم مضطرين إلى الرفع من أسعار بيعهم بشكل مواز. إلا أن أسعار البيع الجديدة عندهم، لا يمكن أن تبقى على ما هي عليه، إلا في الحالة التي ترتفع فيها كمية النقود، بنفس النسبة، أي ب 20% في بلاد لاغول وبـ % 10 في بلاد الجرمان. ذلك أن الأسعار النقدية، كما توضح ذلك النظرية النقدية بجلاء، ترتبط ارتباطا جوهريا بكمية النقد. وبهذا، نجد أنه لكي يكون على سعر المبادلة، قياسا على الفرنك، أن ينخفض بنسبة 10%، لابد أن نترقب ظرفية، تكون فيها كمية النقود، في بلاد لاغول، مرتفعة بمقدار 10%،عما هي عليه في بلاد الجيرمان، وليس بسبب ما قد يتم إقراره فيها، من نسب مختلفة من الضريبة على القيمة المضافة. وإذا ما نحن افترضنا، في هذا الصدد، أن تظل كمية النقود مستقرة في كل من البلدين، فإن معنى هذا، أن الأسعار ستتدرج، آجلا أم عاجلا، نحو استرجاع قيمتها الأصلية، أي 1 كلغ من القمح=€ 1 (= 1 كلغ من الطماطم) وبالتالي 1 كلغ من القمح = 1G (= 1 كلغ من الطماطم). وفي حال ما إذا اضطر المنتجون إلى بيع منتوجاتهم بنفس السعر السابق، في الوقت الذي تكون فيه ضريبة على القيمة المضافة TVA قد أقرت، فإن ذلك يضمر، بالضرورة، أنهم

استرجعوا هذه الضريبة من التعويض المخصص لعوامل الإنتاج، بحيث أن الأجور، والأرباح، والفوائد، تخفض بنسبة % 20 في بلاد لاغول، وبنسبة % 10 في بلاد الجرمان. وفي هذه الحالة، تظل أسعار المبادلات مستقرة، وكذلك سعر البيع نقدا، أوالأسعار النسبية بين المواد، بحيث يتم مبادلة كيلوغرام واحد (1) من القمح، مقابل كيلوغرام واحد (1) من الطماطم، سواء في بلاد لاغول أو في بلاد الجرمان، كما أن ظروف التخصص الدولي تظل كما كانت عليه، قياسا مع تلك التي كانت متواجدة، قبل إدخال نظام الضريبة على القيمة المضافة في كل بلد.

استنتاجا من هذا كله، نقول إنه، أيا كانت الفرضيات التي نطرحها بخصوص تطور الكتلات النقدية، وسعر العملة، وبالتالي بخصوص الأسعار النقدية، فإن ذلك لا ينقص في شيء، من كون الأسعار النسبية، لا تحددها نسب الضريبة على القيمة المضافة. وبناء على هذا، يتضح أنه من الخطإ القول، بأن المنتجين من بلاد لاغول معرضون للتثبيط والغبن، من جراء إخضاعهم لنسبة أكثر ارتفاعا، من الضريبة على القيمة المضافة. ذلك أن الاختلافات المسجلة على مستوى نسبة الضريبة على القيمة المضافة بين الدول، ليس لها تأثير حمائي. ويمكن بهذا الصدد، تسجيل بعض تداعيات هذه الفكرة، حتى وإن كانت لا تهم الحمائية بشكل مباشر. فنستنتج منها بداية، أنه لا مبرر إطلاقا، لاسترجاع مبلغ الضريبة على القيمة المضافة عند التصدير، والأمر بدفعها عند الاستيراد. فبحكم هذه الممارسة المعممة، يمكن القول إن المبادلات الدولية متطابقة تمام التطابق مع المبادلات الداخلية؛ ذلك أننا حينما نلجأ إلى المبادلات الدولية، يكون علينا أن نتحمل الإكراهات الإدارية الخاصة، من قبيل تكلفات المعلومة، والإكراهات الإدارية، وآجال التسليم إلى غير ذلك. ويمكن اعتبار عملية التمايز هذه، بمثابة تأثير حمائي، على اعتبار أن المبادلات الداخلية والمبادلات الخارجية ليست قابلة لأن يعوض بعضها البعض على الوجه الأمثل. ومع ذلك فلابد أن يكون واضحا بما فيه الكفاية، أن هذا التأثير لا ينتج عن اختلافات ، على مستوى نسب الضريبة، بقدر ماهو ناتج عن اعتقاد بضرورة إقرار "تعويض جبري" عن هذه الإختلافات في الضريبة؛ وبالتالي،وضع إجراءات خاصة، حينما يتعلق الأمر بالتبادل الدولي. وفي هذه الحالة، من المؤكد أنها ليست النسبة الحمائية التي تحضر، هنا، بل هو الخطأ الفكري، بكل تأكيد. وهذا الأمر يفرض نفسه بقوة، تأخذ معها ممارسة الاسترجاع لقدرالضريبة على القيمة المضافة عند التصدير، ممارسة متداولة على المستوى العالمي.

هناك استنتاج آخر لا يقل أهمية، يمكن استخلاصه من الفكرة القائلة بأن الضريبة على القيمة المضافة، لا تؤثر على الأسعار النسبية، مفادها أننا إذا انتقلنا من نظام، تكون فيه الضريبة على القيمة المضافة مسترجعة عند التصدير، إلى

نظام لا تكون فيه كذلك، كما هو مقترح، في أغلب الأحيان، على الاتحاد الأوروبي، فلن يصبح من الضروري إطلاقا، أن نلجأ إلى تجانس نسب الضريبة على القيمة المضافة، في مختلف البلدان المعنية.

ب ـ ضرائب تمييزية :لنطرح الآن، الفرضية التي نكون فيها أمام نسب مختلفة من الضريبة على القيمة المضافة، داخل البلد الواحد. ولنفرض مثلا، أن الضريبة على القيمة المضافة المفروضة على الخرشوف، تعادل % 10 في بلاد لاغول (على اعتبار أن النسبة العادية لهذه الضريبة تعادل % 20). أما في بلاد الجرمان، فإن نسب الضريبة على القيمة المضافة، ظلت مساوية لـ % 10. قد تتملكنا الرغبة في أن نقول، بأن منتجي الخرشوف، يتمتعون بالحماية، في حين أن منتجي السيارات، يتعرضون للغبن، وأنهم يعانون من حماية سلبية. والواقع أننا قد نتواجد هنا أمام حالة من التمديد والتوسيع المفرض لمدلول الحماية.

لنأخذ أولا الحالة التي تسترجع فيها الضريبة على القيمة المضافة عند التصدير، مما يعرض النظام الضريبي لبلد من البلدان، للعزل عن باقي دول العالم. وهو ما ينتج عنه وضع يصبح معه وجود أو عدم وجود اختلاف في النسب المتعلقة بالضريبة على القيمة المضافة سيانعلى مستوى المبادلات، داخل بلاد لاغول، مادامت الصادرات تتم على طريقة "التضريب المنفصل" taxe exclue . ولنأخذ الآن، حالة تكون فيها الضريبة على القيمة المضافة غير مسترجعة عند التصدير، بحيث أن الأسعار النسبية داخل بلاد لاغول تكون متطابقة، بفعل المنافسة، مع الأسعار النسبية المطلقة، داخل بلاد الجرمان. هذا إذا ما نحن لم نأخذ في الاعتبار، طبعا، الفوارق المحتملة في تكلفات النقل. ففي المثال الذي سقناه سابقا، يظل السعر موحدا في كل البلدين، بالرغم من الاختلافات الموجودة على مستوى الضريبة على القيمة المضافة، والسعرالنسبي بين السيارات، وأيضا على مستوى الخرشوف. مما يضمر أن نسبة الضريبة على القيمة المضافة المرتفعة، المطبقة على السيارات في بلاد لاغول، إنما تتحمل عن طريق عوامل الإنتاج، من خلال اعتماد أقل المقادير التعويضية،(كما قد يضمر أيضا، أن يتولد عن ذلك، استحالة القيام بمنافسة ناجعة للمنتجين الأجانب)، وبشكل متماثل، نجد أن النسبة المطبقة على الخرشوف، وهي نسبة أضعف، إنما تضمرأن عوامل الإنتاج، تستفيد من تعويضات أكثر ارتفاعا (أوأنها في وضع قابل لمنافسة المنتجين الأجانب، وهو ما لم يكن ليسمح لها بالقدرة على التنافسية، لو أنها اضطرت إلى تحمل النسبة العادية).

وهذا ما يغرينا إذن، بالقول، ولو في الحالة التي لا يكون فيها استرجاع قدر الضريبة على القيمة المضافة عند التصدير ممكنا، على الأقل، بأن الاختلافوالتمييز في نسب الضريبة على القيمة المضافة داخل بلد من البلدان، إنما تمنح امتيازا لبعض المنتجين وتسبب غبنا للبعض الآخرمنهم. وإن هذا الاختلافوالتمييز، يمكن

تحليله على أساس كونه إجراءا يحمل تأثيرا حمائيا. ومع ذلك تبقى هذه الخلاصة غير صحيحة، ذلك أن من نتائج الحمائية وتداعياتها، أن تخلق بعدا فارقا بين الأسعارالنسبية لمنتجين اثنين داخل البلد، وبين الأسعار النسبية لنفس هذين المنتجين في الخارج، وهو ما لم يحدث في حالة الافتراض الذي ظل نفس السعر في بلاد لاغول وفي خارجها أيضا. والواقع أن الاختلاف في نسب الضريبة على القيمة المضافة يصيب منتجي السيارات بالغبن، قياسا مع منتجي كل المواد الأخرى، سواء كانوا منتجين محليين أو منتجين أجانب. وبشكل متماثل، نجد أن هذا "الاختلاف" يمنح تمييزا لمنتجي الخرشوف. قياسا مع كل المنتجين الآخرين، سواء كانوا محليين أو أجانب. يستنتج من ذلك، أنه لا وجود لحماية يحظى بها المنتجون المحليون، مقارنة مع المنتجين الأجانب. إن ضريبة، من قبيل الضريبة على القيمة المضافTVA ، سواء كانت نسبتها تختلف باختلاف المنتوجات أم لا، وسواء كانت تسترجع عند التصدير أم لا تسترجع، فهي ضريبة لا تحمل أي تأثير حمائي، لأنها، بكل بساطة، لا تحمل أي نوع من أنواع التمييز، اعتبار لكون المنتج أجنبيا أم لا. ومع ذلك، فإن هذا الأمر لا يسري بالضرورة على أي نوع من أنواع الضرائب. فإذا نحن أخدنا الضريبة على الدخل مثلا، فسنرى أن الأمر سيان، بشكل عام، أن نستخلص الضريبة في شكل ضريبة على القيمة المضافةTVA- بمعنى على التعويضات التي تمثل مقابلا لها - أو في شكل ضريبة على الدخل، بمعنى ضريبة مؤداة، بحسب مقدارالمداخيل المحصلة. لنأخذ على سبيل المثال، حالة فرد من الأفراد، يتوصل من خلال عمله، خلال مدة زمنية محددة، إلى خلق قيمة تقدر ب 100. فأن توجد هناك ضريبة على القيمة المضافة بنسبة % 10 يقتضي منه تعويضا بقيمة 90 (أي يخصم 10 كضريبة على القيمة المضافة من مجموعه على القيمة المضافة المقدر في100) أو أن يمنح تعويضا بقيمة 100 كأجر ثم تخصم منه 10 برسم الضريبة المفروضة على الدخل، فالأمر سيان. إلا أن هناك، مع ذلك، فرقا بين الضريبة على القسمة المضافة والضريبة على الدخل، وهو المتمثل في كون القاعدة الترابية لهذين النوعين من الضريبة، يمكن أن تكون مختلفة. فالضريبة على القيمة المضافة، تستخلص بحسب موقع تواجد المكان الذي تتم فيه مختلف المراحل المرتبطة بالمسلسل الإنتاجي، سواء كان أصحاب المداخيل المرتبطة بها متواجدين في التراب الوطني أم لا. أما الضريبة على الدخل فإنها غالبا ما تستخلص من السكان القاطنين فوق التراب الوطني.

لتوضيح هذا، تعالوا نأخذ مثالا، يكون فيه أحد الأفراد متواجدا في البلد، B وله استثمار في البلد A..وهو يجني من وراء هذا الاستثمار ما قدره 100 في كل فترة. ففي الحالة التي يكون فيها نظام الضريبة على القيمة المضافة، مطبقا في البلد، فإن هذا النظام يضرب المردود المحصل من هذا الرأسمال. أما إذا كان البلد

يعمل بنظام الضريبة على الدخل، فإن المردود المحصل عليه من رأس المال، لا يحدث عليه أي تأثير، من جراء ذلك (مع العلم أنه من المحتمل جدا، أن يخضع لضريبة على الدخل في البلدB).

إلا أننا، إذا ما ذهبنا إلى حد الافتراض بأن هناك تمييزا على مستوى الضريبة على الدخل، لكون هذا الدخل متزايد النمو، مثلا، مما يجعل نسبة الضريبة تختلف حسب المستوى المحصل من الدخل، وإذا نحن تصورنا الحالة المحتملة التي قد تتواجد فيها نسبتان من الضريبة على الدخل داخل البلد، أي نسبة % 10 ونسبة % 50. لأن هناك فئتين من العمال، فئة أولئك الذين يتوفرون على تكوين، وفئة أولئك الذين لا تكوين لهم. فعمال الفئة الأولى، ممن يحصلون على تعويض مرتفع، يخضعون لنسبة ضريبية تقدر بـ % 50، أما عمال الفئة الثانية فيخضعون لنسبة % 10، في حين لا توجد سوى نسبة واحدة للضريبة على الدخل في البلاد مقدرة بـ % 20. وأخيرا نفترض أن هناك فقط متاعين اثنين، يتم إنتاجهما، وهما البقل، وهو الإنتاج الذي يتطلب، نسبيا، يدا عاملة أقل تكوينا؛ والحواسيب الذي يتطلب نسبيا، يدا عاملة متقدمة التكوين. يلاحظ هنا، أن التمييز الضريبي المطبق في البلاد يغبن، نسبيا، العمال الحاملين للتكوين، قياسا مع العمال غير المكونين. وهو الأمر الذي لا نجده في البلادB. فإنتاج الحواسيب في البلادAيتعرض إذن، للإحباط بالقياس مع إنتاج البقل. إلا أن التمييز الضريبي هذا، لا يطبق إلا على منتجي البلد،وليس على المنتجين الأجانب، عكس ما كان يطبق في الحالة التي كانت فيها نسب الضريبة على القيمة المضافة مختلفة. هناك إذن ميز، تجاه منتجي الحواسيب الوطنيين، وبشكل متماثل، هناك حماية(نسبية) للمنتجين الوطنيين للبقل. في هذه الحالة نجد أن الضريبة، تأخد فعلا حالة المؤثر ذي الطبيعة الحمائية. وكما سبق أن رأينا في الفصل الثاني، فإن التأثير الحمائي الذي يستفيد منه بعض المنتجين المنتمين لبلد من البلدان، لا يمثل سوى الوجه المعاكس لعملية غبن (حماية نسبية) تضغط على آخرين.

إن النتيجة التي توصلنا إليها، قابلة لأن تؤولعلى أساس كونها تحديدا للمفهوم الضيق للحماية. فالفعل الحمائي، إنما ينتج عن كون الضريبة المعنية تتصف بخاصيتين مرتبطتين جوهريا بالرسوم الجمركية:

ـ تكون الضريبة ذات طابع مختلف، أي أن هناك نسبتين مختلفتين، بحسب اختلاف الأنشطة أو الأشخاص.

ـ تضع الضريبة ميزا، بين المحليين وبين الأجانب. فهي في حالة الرسوم الجمركية، تضرب المنتوجات المنتجة بالخارج، وفي حالة الضريبة ذات القيمة المتصاعدة impot progressif على الدخل، تضرب السكان المحليين، ولاتضرب الأجانب.

2- المساعدات والضوابط القانونية

إن عملية تحليل التأثيرات الحمائية الناتجة عن تحويلات عمومية، هي بطبيعة الحال، أكثر سهولة من عملية تحليل المؤثرات الناتجة عن السياسة الضريبية. لتوضيح ذلك، نأخذ كمثال، الحالة التي تكون عليها سياسة صناعية ، تقوم على تقديم اشكال من الدعم العمومي لمقاولات، أولقطاعات دقيقة الخصوصية من حيث النشاط الذي تمارسه. فمادام المستفيدون من هذا الدعم منتجون محليون، وليسوا أجانب، فإننا نكون أمام حالة نمطية، يستفيد فيها المنتجون المحليون من امتياز نسبي، مقارنة مع منافسيهم الأجانب. وهم يستفيدون إلى جانب ذلك، من امتياز نسبي، مقارنة مع باقي المنتجين المحليين، مادامت الموارد التي يتلقونها كدعم، إنما هي موارد مستخلصة من هذا الباقي من المنتجين. ومع ذلك، فإن هناك بعض أوجه الاختلاف، بين سياسة للدعم، وسياسة تعتمد الرسوم الجمركية:

- سبق أن رأينا من قبل، أننا كلما اعتمدنا اللجوء إلى الرسوم الجمركية، كلما أصبحت الأسعار النسبية الداخلية، مختلفة عن الأسعار النسبية الخارجية. وهذا ما لا نجده في حال اعتماد سياسة الدعم، ذلك أن هذه السياسة تضع لها كغاية وكهدف، أن تجعل الأسعار النسبية الداخلية لبعض المنتجين، أسعارا "تنافسية "بالقياس مع أسعار المنتجين الخارجيين. ولكن، حينما يصبح هذا الدعم عاملا يسمح للمنتجين بأن يبيعوا بأسعار تقل عن كلفات الإنتاج، فإن هذه السياسة تسمح بالمحافظة على تكلفات نسبية للإنتاج، مختلفة عن الأسعار النسبية الخارجية. ومن ثمة، فإن الأثر الحمائي لا يختلف في شيء عن سياسة حمائية مباشرة (متمثلة في رسوم جمركية، مثلا)؛ ذلك أن الموارد، الحالية أوالمستقبلية، لا تستعمل داخل بلد بالطريقة الأنجع. فبنية المبادلات الدولية مغيرة، والكسب المحصل من التبادل مقلص، وما يحصل عليه بعض المنتجين من كسب، إنما يتم على حساب منتجين آخرين أوعلى حساب أفراد آخرين (على اعتبار أن ما يحصل عليه البعض من كسب، أقل من قيمة ما يتكبده الآخرون من خسارة).

- أما حينما تفرض السلطة العمومية رسوما جمركية، فإنها تحصل بذلك على مداخيل مناسبة لهذه الرسوم. وفي الحالة التي تخصص اعتمادات للدعم، فإنها على عكس ذلك، مطالبة بالبحث عن مصادر التمويل الضرورية. ويمكننا أن نعتبرأن اللجوء إلى الدعم، إنما يمثل امتيازا نسبيا،على اعتبار كونه يسمح بالقيام بقياس أفضل للامتيازات المخصصة لبعض المنتجين. إلا أن إخضاع النموذجين السياسيين معا لتقييم دقيق من شأنه أن يستتبع، بكل تأكيد، معرفة الطريقة التي يتم بواسطتها تمويل هذه العمليات من الدعم: هل هي مجرد انعكاس للأثر، أم توزيع وتداعيات ناتجة عن الضرائب أوالاقتراضات العمومية المطابقة. ثم إننا رأينا في ما سبق، كيف أن المداخيل المستخلصة من الرسوم الجمركية، يمكن، في بعض الحالات، أن تستخلص جزئيا من بعض الأجانب، في حين أن عمليات

الدعم تكاد تكون ممولة بالضرورة، عن طريق الإقتطاع من قاطني البلد المعني. وهكذا يمكن اعتبار سياسة الدعم وسياسة الحماية المباشرة، في جزء كبير منهما نسبيا، سياستين يعوض بعضها بعضا.

ويمكننا أن نقول، بخصوص التحليلات السابقة، وبشكل عام جدا، أن الأثر الحمائي، سلبيا كان أم إيجابيا، إنما ينتج عن إقحام، تقوم به دولة من الدول، لنفقة ذات طابع خصوصي دقيق، أولربح ذي طابع خصوصي دقيق أيضا، يؤدي كل منهما إلى خلق فرق في التعامل بين المواطنين (أوالقاطنين) داخل هذه الدولة وبين الأجانب. إلا أن هذه النفقة ذات الطابع الخصوصي الدقيق، يمكن أن تأخذ شكل إجراء قانوني. ويمكننا أن نؤكد هنا، بأن هناك تساو قيمي، بين ضريبة من الضرائب، وبين إجراء من الإجراءات القانونية. ذلك أننا لو افترضنا، مثلا، أن دولة ما أرادت أن تبني طريقا من الطرق، فبإمكانها أن تقوم بنفسها بهذا البناء، وتمول ذلك، عن طريق اقتطاع ضريبي، كما يمكنها أن تجبر مجموعة من الأشخاص، كؤلئك الذين سيستفيدون منها بشكل مباشر، على بنائها.

وبشكل عام، نقول إنه حينما يفرض إجراء قانوني، تكلفة خاصة على بعض الأصناف من المنتجين، فإن الأسعار النسبية تتغيرتبعا لذلك. وبديهي أن دولة من الدول، لا يمكن أن تفرض نظامها القانوني إلا على ساكنيها: ونحن هنا نلمس بوضوح، العنصر التمييزي بين المحليين والأجانب، والذي هو عنصر يندرج ضمن الخصوصية المميزة للأثر الحمائي. فإذا ما أقدمت دولة من الدول على فرض معايير أمنية أو بيئية ذات خصوصية دقيقة بالنسبة لبعض الإنتاجات، وإذا كان لهذه المعايير كلفة مرتفعة، نسبيا، مما لا يتناسب مع ما هو معمول به من معاييرمطبقة في الخارج، فإن الأنشطة المعنية بهذه المعايير، تتحمل حماية سلبية، في حين تستفيد الأنشطة الأخرى داخل هذا البلد، والتي تتحمل إكراهات أقل كلفة نسبيا، من حماية إيجابية. وعلى غرار الحالات الأخرى التي تعرضنا إليها سابقا، فإن النية الحمائية لا تكون موجودة بالضرورة. ولكن هذا لا يمنع من حضور الأثر الحمائي، حتى وإن كان من المستحيل القيام بتقييمه.

الفصـــــل العاشر

التبريرات الحمائية

يتضح من خلال ما رأيناه في الفصول السابقة، أن الحمائية تستضمرعلى الدوام، وأيا كانت الطرق المستعملة، أن يحقق بعض المنتجين كسبا على حساب منتجين آخرين، وعلى حساب مستهلكين أيضا. ثم إن قيمة الموارد المهدرة ، من طرف البعض، وفقا لطبيعة النظرية العامة للاحتكار، تكون أعلى من قيمة الموارد المحصل عليها وفق نفس النظرية، من طرف الآخرين. وبهذا، يبدو أن التبريرالحر تبادلي، أمر لا يمكن التغاضي عنه. وقد يقول قائل أنه، مع ذلك فالحمائية موجودة، بل إنها واسعة الانتشار؛ وبالتالي أليس في هذا إشارة دالة على أنها، بالرغم من كلفتها، فقد تساعد على الاستجابة لبعض الحاجيات؟ وباعتمادنا على معايير تقييمية لم نأخذها، حتى الآن، في الاعتبار، نستطيع أن نقف على حالات، يتجاوز فيها الكسب، المحقق وفق هذه المعايير نفسها، مجرد التعويض الجبري للخسارة اللاحقة من جراء الحرمان من امتيازات التبادل الحر. فنحن إذن، نتناول في هذا الفصل، التبريرات الأكثر تداولا لفائدة الحمائية.

1- الصناعة في طور الطفولة

لعل تبرير الصناعة في مرحلة الطفولة، هو التبرير، المؤيد للحمائية، الأكثر تداولا. ويتمثل في القول بأن نظرية التبادل الحر، قد تكون نظرية "متحجرة"statique، على اعتبار كونها، ربما تأخذ في الاعتبارالامتيازات المقارناتية الراهنة، ولكن، ليس الامتيازات المقارناتية المحتملة. و بعبارة أخرى، أنه قد يحدث، بحسب المدافعين عن هذا التبرير، أن لا يبدو نشاط من الأنشطة مربحا، في وقت من الأوقات، وداخل بلد من البلدان، اعتبارا لأسعار البيع المطبقة في السوق العالمية، ولتكلفات الإنتاج الداخلية، ولكنه قد يصبح مربحا في المستقبل. والواقع أنه لكي يتم الوصول إلى أسعار"تنافسية"، لابد من الوصول إلى سلم كاف للإنتاج، مثلا، وهو ما لا يمكن أن يتأتى، عند البدايات الأولى لنشاط ما، أو الاستفادة من مسلسل للتكوين، يتطلب بالضرورة حيزا من الزمن. وبالتالي، قد يكون من المؤسف جدا، أن نمنع نشاطا من التطور، لمجرد أنه "يبدو" عديم المردودية على المدى القصير. ولكنه يمكن أن يصبح مربحا بعد بضع سنوات. قد يظهر أن هذا التبرير مقنعا، ولكنه مردود وغير مقبول.

لتوضيح ذلك، سنتموقع من وجهة نظرمنتج ينطلق في نشاط جديد. إنه يقوم

بمقارنة بين القيمة المحينة لنفقاته الحالية والمستقبلية، وبين القيمة المحينة لمداخيله المرتقبة. وهو سينطلق في هذا النشاط، إذا كان الربح المترقب ـ بمعنى، إذا بدا له أن الفرق بين مجموع النفقات(المحينة)، ومجموع المداخيل (المحينة) ـ كافيا. ولا يكفي أن يكون الربح إيجابيا للالتزام ببدء الانطلاق في نشاط من الأنشطة، بل لابد أن يكون هذا الربح، أعلى مما يمكن أن يحصل عليه من ربح في أنشطة ممكنة أخرى. كما أنه لا يكفي، بالطبع، أن تكون مداخيله، خلال فترة مستقبلية ما، أعلى من نفقاته، في نفس الفترة تحديدا، بل لابد أن يسمح له هذا القدر الفائض من المداخيل أن يعوض جبرا، خسائرالسنوات السابقة، إن لم يتجاوزها. وبتعبير آخر، فإن مردودية نشاط ما، لا يمكن أن تقاس عن طريق الإقصاء الاعتباطي للسنوات التي تكون فيها المداخيل أعلى قدرا من النفقات، وعدم الأخذ في الاعتبار تلك السنوات التي يكون فيها النشاط غير مربح.

ومع ذلك، فإن منطقا من هذا القبيل، هو الذي يلجأ إليه ضمنيا، دعاة تبرير الصناعة في مرحلة الطفولة. ذلك أنهم يعتبرون أنه من الممكن تقدير قيمة مردودية نشاط ما، عن طريق الأخذ في الاعتبار، مجرد الفترات المستقبلية التي يفترض فيها أن تكون المداخيل مرتفعة عن النفقات. إلا أن من طبيعة أي مسلسل استثماري، ألا تكون مردودية أي نشاط ضمنه إيجابية، بالضرورة، منذ البدء في انطلاقة المشروع. وبهذا نجد أن من شأن تبرير الصناعة في مرحلة الطفولة، أن يقودنا إلى دعم أي مشروع، كيف ما كان، بشكلمصطنع، تحت ذريعة كونه غير مربح، خلال فترة من الزمن. وبحمايتنا المصطنعة لنشاط، عن طريق سعر جمركي، أو دعم مادي مثلا، نغير ملامح وشروط الحساب الاقتصادي، ونعطي الانطباع بأن نشاطا ما، يمكن أن تكون له مردودية، حتى وإن لم يكن ذلك ممكنا. فالقول بأن نشاطا ما نشاط مربح، إنما هو بمثابة القول، بأن هذا النشاط يولد من القيمة أكثر مما يتلفه منها. والقول بأن نشاطا ما لا مردودية له، فإنما هو بمثابة القول بأنه نشاط يتلف من الموارد أكثر مما يخلق منها. وإن إيهام الغير، بأن نشاطا ما، يدر الربح، في حين أنه عكس ذلك، ليس إلا ضربا من ضروب إتلاف الموارد. والواقع أنه لا يجب علينا أن ننسى أن للحماية كلفة، على الدوام. فما يتحقق من كسب إضافي، في نشاط يحظى بالحماية، إنما ينتج عن عملية تحويل؛ بمعنى أن أنشطة أخرى، وأفرادا آخرين، يتحملون كلفة، قيمتها المطلقة أكثر ارتفاعا من الكسب الذي يحققه المحميون. إن أكبر مردودية ظاهرة تحققها الصناعة في مرحلة الطفولة، المحمية على هذا النحو، إنما تتطابق بالضرورة، مع مردودية لا تقل عنها كبرا، والتي تعرفها أنشطة أخرى، سواء كانت في طور الطفولة أم لا. وقد يحدث أن تتعطل وثيرة هذه الأنشطة، أو أن تتوقف، أو حتى أن تنجرف إلى الإفلاس. فهناك مشكل خطير، مرده إلى أننا حتى حينما نكون متيقنين

من أن أثر هذا التحويل الحاصل بين الأنشطة، موجود فعلا، فإننا لا نعرف، في غالب الأحيان، ما هي الأنشطة ذات الخصوصية الدقيقة، التي تتحمل كلفة الحماية المخصصة للآخرين. فمن المستحيل بالنسبة لمن يتحملون حماية سلبية ، أن يستطيعوا استبيان موقع وجود الظاهرة وربطها مع الحماية الإيجابية للآخرين.

ومادامت حماية الصناعات التي هي وضع الطفولة، يؤدي إلى إتلاف الموارد وهدرها، أي إلى خلق، وتشجيع، وتطوير الأنشطة التي تكلف أكثر مما ستنتجه من كسب، طيلة مدة حياتها، فإن نسبة نمو اقتصاد وطني، يطبق سياسة كهذه، بشكل معمم، قابلة لأن يصيبها من جراء ذلك، تأثير عميق. بل إن هذه النسبة من النمو، قد تنعدم تماما، أو تصبح ذات قيمة سالبة، مع ما يستتبعه ذلك من تحويل للموارد، من الأنشطة المدرة للربح إلى أنشطة لا ربح من ورائها. ولعل هذه الظاهرة، هي التي تفسر، إلى حد بعيد، ضعف النمو الذي تعرفه العديد من البلدان الفقيرة، التي تطبق سياسات حمائية مهمة، غالبا ما تبررها بمبرر الصناعة في مرحلة الطفولة. وقد كان هذا، بشكل خاص، حال العديد من بلدان أمريكا اللاتينية، إلى عهد قريب جدا. ذلك أن هذه الدول أقدمت، بتحفيز من نظرية اقتصادية تم الترويج لها من طرف Raoul Prebisch واللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية، التابعة لمنضمة الأمم المتحدة(cepal) على اعتماد سياسات اقتصادية أسستعلى مبدأ " الاستعاضة عن الواردات" substitution aux importations.وهكذا قامت الحكومات في هذه البلدان، بإحداث عملية سيئة لتحويل الموارد، وإنتاج نمو ضعيف.

ومن جانب آخر، نجد أن لتبرير الصناعة في مرحلة الطفولة، نتيجة تتمثل في إحلال حكم رجل السياسة أوالبيروقراطي، محل حكم المقاول. والواقع أن المقاول، حينما يرى أن من المؤمل، بالنسبة إليه، أن ينطلق في نشاط وسط غياب أية حماية، فإنه إنما يأخذ في الحسبان كل ما يتوفر لديه من معلومات، وبالأخص، تلك التي ينفرد بامتلاكها، والتي تخص بالطريقة التي ينوي أن يبني على منوالها تنظيم مسلسلاته الإنتاجية؛ من تقنيات مستخدمة، وأنماط العلاقات البشرية، وسياسة التسويق، وما إلى ذلك. فكل هذا الزخم من المعرفة المتنوعة والمركبة، يشكل عنصرا جوهريا في المسارالتطوري للمقاولة. ولكنه زخم معرفي غير مفصح عنه إلا بشكل جزئي. إن من يتخذ القرار بخصوص السياسة الحمائية "للصناعات في طور الطفولة" لا يملك، على الإطلاق، الوسائل الموصلة إلى معرفة كل المشاريع المقاولاتية، التي تتطور في كل وقت وحين، عبر كل فروع الإنتاج وشعبه. وهو بالتالي، لا يملك إطلاقا الوسيلة التي تمكنه من أن يقرر بخصوص طبيعة الأنشطة التي تتطلب المساعدة بواسطة سياسة حمائية. فمعايير القرار عنده لا تستند إذن، على مقارنة نسب المردودية المؤملة، بقدر ما

تستند، بالأحرى، على معايير أخرى، من قبيل مايحمله من أحكام مسبقة لفائدة بعض الأنشطة، والضغوطات السياسية التي يتعرض لها، و ما إلى ذلك. وهكذا، عوض الأخذ بالقرار الصادر عن المقاولين، المزودين، نسبيا، بالمعلومة النافعة، والمسؤولية الكبرى، ما داموا هم من يتحملون بأنفسهم تبعات أفعالهم لفائدة بعض الأنشطة، والضغوطات التنافسية التي يتعرض لها وما إلى ذلك، يتم تحويل مهمة اتخاذ القرار، إلى رجال السياسة والموظفين، وهم على ما هم عليه من افتقار إلى المعلومة وعجز عن تحمل المسؤولية، ماداموا في مأمن من أن يحاسبوا أو يعاقبوا على ما يقدمون عليه من اختيارات سيئة، اعتبارا لغياب من يستطيع أن يحدد ما هي الأنشطة التي منعت من التطور، بسبب استفادة آخرين من امتيازات حمائية.

2- الأنشطة الوطنية: "ذات الأسبقية" و"الاستراتيجية"

إن التبريرالحمائي القائل بأن بعض الأنشطة الوطنية تحظى بالأسبقية، وهي بالتالي تحتاج إلى الحماية، هو في الحقيقة، أقرب ما يكون من تبرير الصناعة في طور الطفولة. صحيح أنه يقر ضمنيا بكلفة الحماية، إلا أنه يعتبر أن هناك مكاسب ذات طابع تعويضي بالجبر، يجب أن تؤخذ في الحسبان. ومن الطبيعي، الإقرار بأن إعطاء تعريف دقيق لماهية" نشاط ذي أسبقية" أمر مستحيل. وهذا ما يجعل مثل هذا التبرير، يستعمل من طرف أولئك الذين يجدون مصلحة، شخصية كانت أم غير شخصية، في الحصول على الحماية المذكورة. وأمام غياب القدرة على إعطاء تعريف لهذا المفهوم والعجز عن تقديم لائحة للأنشطة ذات الأسبقية، فإننا سنأخذ أمثلة يثار بشأنها هذا التبرير في غالب الأحيان.

نقول مثلا، إن من المصلحة الوطنية، أن نقوم بحماية الأنشطة، التي يكون فيها الإبداع التكنولوجي مهما، وذلك بسبب ما يمكن أن تفيد به من تداعيات تكنولوجية،على أنشطة أخرى. إلا أن الموارد القابلة للاستعمال في مجال التجديد التكنولوجي، شأنها شأن باقي الموارد الأخرى، موارد نادرة، سواء تعلق الأمر بالكفاءات البشر، أو بالآليات. والمشكل الاقتصادي، بالتالي يتمثل أساسا في الاستعمال الأفضل لها. لنتصور مثلا، حالة تكون فيها الموارد محفزة للتوجه نحو قطاع يستفيد من حماية خاصة، يزعمون أنها منحت له، حتى تستفيد القطاعات B و C وDمن الإبداعات المستحدثة من طرفه. والواقع، أنه إذا كانت إبداعات تكنولوجية ما، مربحة حقا، في هذه القطاعات، فإن الموارد المطابقة، ستلقى طلبا وتعويضا بشكل مرض، وذلك في غياب أي شكل من أشكال الحماية. ولكننا حينما نوجه هذه الموارد نحو القطاع A عن طريق الحماية، فإننا نحول هذه الموارد

إلى موارد ضرورية، لابد منها، بالنسبة للقطاعات الأخرى. فالتبرير المتحجج بالتداعيات التكنولوجية المحتملة للحماية المخصصة للقطاع Aهو بالتالي، تبرير مردود ومرفوض في كثير من الأحيان، يقال عن بعض الأنشطة أنها تكتسي طابعا أساسيا بالنسبة لاستمرار وجود بلد من البلدان، أو أن لها أهمية "استراتيجية" تحتم حمايتها"، مهما بلغ الثمن": كأن يضطر إلى تفادي أن يحرم السكان، في حالة الحرب مثلا، من بعض المواد، لما قد يعتري عملية استيرادها من استحالة. وما قد يطرأ على إنتاجها من توقف أو انقطاع، بسبب المنافسة الأجنبية. هذا التبرير لا يخلو من فائدة، ولكن تقييمه، بشكل عام، مستحيل. فهو يرتبط، في الواقع، بظروف ذات خصوصية دقيقة، وغير معروفة على حقيقتها؛ فأي نوع من أنواع الصراعات، سيتوجب علينا مواجهته، وأي تحالفات ستظل ممكنة؟ نحن هنا، في الواقع، أمام مشكل اتخاذ القرار، في حالة مخاطرة. فإذا كانت هناك رغبة حقيقية في تفادي أي مخاطرة، فلابد أن يكون سكان البلد، قادرين على إنتاج كل ما هم في حاجة إليه. على أن نفترض أننا قادرون على القيام بتحديد دقيق، لهذا الذي هم في حاجة إليه". ثم إن علينا أن نتصور أيضا، الفرضية التي قد نتواجد فيها، أمام ثورة داخلية أوانفصال داخلي: ففي النهاية سنجد أن الأمن المطلق، لن يتحقق إلا حينما ينتج كل فرد بنفسه "كل ما هو في حاجة إليه".

صحيح، أننا نركب مخاطرة، حينما نكون مضطرين للجوء إلى شخص آخر، من أجل تلبية حاجة من احتياجاتنا. ولكن المكاسب التي حملها تطور المبادلات، ما كانت لتكون ممكنة لو أننا لم نقبل تحمل جزء من المخاطرة. وبهذا يكون تبرير النشاط الاستراتيجي، وفق هذا المنظور، مجرد رفض للتبادل.

لا يمكن أن يوجد هناك معيار موضوعي لما هو " لابد منه"، أو ما هو "استراتيجي". ونحن حينما نقبل بهذا التبرير الحمائي، إنما نركب، تبعا لذلك، مخاطرة القبول باستطالة المواد المدرجة في لائحة ما يجب إنتاجه من طرف بلد من البلدان، إلى ما لا نهاية، وذلك بدون لجوء إلى الاستيراد. أو، ولم لا، ما يجب أن تنتجه جهة من الجهات، أومدينة من المدن، أو قرية من القرى، دون اللجوء إلى"الخارج". فبفعل طابعه الغامض، يكاد تبرير الحماية لغاية استراتيجية، ألا يكون سوى مجرد ذريعة، يتذرع بها للحصول على امتيازات خاصة. وسواء تعلق الأمر بمنتجي السيارات أوالهواتف أوالحواسيب، فإنهم كثيرون، أولئك الذين يدعون أن نشاطهم يلعب دورا استراتيجيا هاما.

3- الحماية ضد "السعر التمييزي بالخفض"dumping

من التبريرات الأكثر تداولا من طرف دعاة الحمائية، والمدافعين عنها، قولهم أن بعض المنتجين الأجانب، أو بعض البلدان الأجنبية، تمارس السعر التمييزي بالخفض dumping بمعنى أنهم يبيعون منتوجاتهم بأسعار يخفضونها، بشكل استثنائي، بغاية الاستحواذ على سوق من الأسواق. وقد يكون من الأليق، بالتالي، حماية المنتجين المحليين ضد هذا النوع من "المنافسة غير المشروعة؛ إذ أن باستطاعة أي منتج أجنبي، أن يعتمد هذه السياسة من الأسعار المنخفضة، إلى حين طرد منتجي البلد المقصود نهائيا، ولو اقتضى منه ذلك أن يرفع أسعاره بالتدريج، إلى حين وصوله إلى المستوى "الطبيعي"، بعد أن يكون قد "استولى" على السوق. إلا أننا سنولي اهتمامنا الآن فقط، للحالة التي يمارس فيها أحد المنتجين، سياسة السعر التمييزي بالخفض لفائدته الخاصة. وسنرى فيما بعد، الحالة التي تمارس فيها هذه السياسة من طرف السلطات العمومية لبلد من البلدان، وليس فقط، من طرف مقاولة خاصة.

لتعريف السعر التمييزي بالخفض مع أمثلة لتقييم مدى دقة هذا التبرير، لابد لنا من إيجاد تعريف واضح للسعر التمييزي بالخفضdumping يعرف هذا الأخير، بكونه عملية يخلق بموجبها اختلاف في السعر، بحيث أننا نقول بأن هناك سعرا تمييزيا بالخفض، حينما يطلب أحد المنتجين سعرا مختلفا، بالنسبة لمنتوج ينتمي إلى فصيلة من السوق الذي يتوجه إليه. ومثل هذا السلوك معمول به في العديد من الأنشطة. وهو، بكل بساطة سلوك ناتج عن استراتيجية تجارية، تكون معتمدة من طرف مقاولين حريصين على الدفع بأرباحهم إلى الحد الأقصى. ذلك أن خلق اختلاف في الأسعار، يساعد على الوصول إلى شرائح متنوعة من الزبناء. وهكذا نجد في مجال النقل الجوي، أن هناك أسعارا "عادية"، وهناك مجموعة من الأسعار أقل ارتفاعا. وهذه الأسعار الأخيرة هي التي تكون موجهة، بشكل خاص، إلى أصناف من الزبائن، ممن قد لا يتمكنون من القيام بالسفر، لو كان عليهم أن يتحملوا غلاء السعر العادي. وهم في مقابل هذا، مستعدون للقبول ببعض الإكراهات (من قبيل التواريخالمحددة، ومدة الإقامة الدنيا، والتوقفات الممنوعة أثناء الرحلة وما إلى ذلك). ومن المؤكد أن نشاط النقل الجوي لن يكون، على الإطلاق، مربحا لو أن جميع الركاب كانوا يستفيدون من أسعار مخفضة إلى الأقصى. وبشكل متماثل، فإن وجود أسعار "عادية" من شأنه أن يؤدي، بالتأكيد، إلى أن تقوم الطائرات برحلاتها وهي شبه فارغة؛ ذلك أن نقل مسافرين إضافيين، لن يكلف شركة طيران ما، الشيء الكثير، ثم إن الأسعار المخفضة تترك، بالتالي أرباحا.

ونفس الشيء يسرى على قاعة من قاعات العرض السينمائي، حينما تقترح

أسعارا مخفضة لفائدة الطلبة خلال الأسبوع، فهي بهذا، تطبق سياسة خلق الاختلاف في السعر: انطلاقا من الفرضية القائلة بأن الموارد المفترضة لدى هذا النوع من الزبائن محدودة، ولكنهم يتوفرون على جاهزية أكبر من حيث الوقت، تسمح لمالك القاعة أن يرفع مستوى موارده، بضمان إمتلائية أكبر لقاعته. وبعبارات أكثر تقنية، يمكننا القول، أن عملية خلق الاختلاف في السعر، أي السعر التمييزي بالخفض، إنما تطبق حينما يكون بإمكان أحد المنتجين أن يخضع سوقه للتقطيعsegmentation بحسب فئات من المشترين، تكون لطلباتهم تمططات سعرية مختلفة، بحيث يتم اقتراح سعر أقل لمن هم أكثر حساسية تجاه الأسعار.

1- السعر التمييزي بالخفض الممارس من طرف مقاولة أجنبية

هذه السياسة المنتهجة من طرف المنتجين، إذن، سياسة موسومة بالعقلانية، ثم إنها من جانب آخر، سياسة مربحة بالنسبة للمستهلكين، ما دامت تمكنهم من الحصول على مجال أوسع للاستفادة من عملية خلق الاختلاف في الأسعار والخدمات، وبالتالي من حظوظ أكبر لتلبية حاجياتهم الخاصة. واستنتاجا من هذا، نرى أنه من الصعوبة بمكان، أن نعتبر عملية خلق الاختلاف في السعر عملية محظورة. وبالتالي، يطرح السؤال حول، لماذا إذن رفض السعر التمييزي بالخفض، الصادر عن المقاولات الأجنبية؟ الواقع، أنه لو أن عملية خلق الاختلاف في السعر كانت"مضرة"، لكان من الأجدر محاربتها، إن في حالة التي تكون فيها مطبقة من لدن مقاولة "وطنية"، أو في الحالة التي تكون فيها مطبقة من طرف مقاولة أجنبية. وهو ما قد يستوجب منع الأسعار الخاصة المقدمة من طرف شركات الطيران، وكذا الأسعار التفضيلية المخصصة للطلبة من طرف القاعات السينمائية؛ أو يستوجب فرض ضريبة خاصة للتعويض بالجبر taxe spéciale compensatrice وهي أشبه ما تكون برسم جمركي "مضاد للسعر التمييزي بالخفض". وذلك بما يمنح "حمايةسياسة تجارية سيئة. وإذا كانت عملية خلق الاختلاف في السعر غير محظورة، والأمر كذلك فعلا، فلماذا نقوم بمعاقبتها، كلما طبقت من طرف منتجين، متواجدين فوق تراب أجنبي؟ إن التبرير التقليدي الذي يقدم بخصوص "الرسوم المضادة للسعر التمييزي بالخفض" إنما هو تبرير لا يعدو أن يكون مفلتا من المفالت، بالنسبة لأولئك الذين يطلبون بهذا النوع من الحماية، وبالنسبة لأولئك الذين يقدمونه إليهم.

ممارسة السعر التمييزي بالخفض، ممارسة لا تخلو من صعوبة، على عكس ما يعتقده الكثيرون عموما. فهي تفترض، بالفعل، ممن يمارسها أن تكون له القدرة على تشطير السوق إلى أقساط. وهو ما كان عليه الحال في الأمثلة التي رأيناها من قبل، بحيث لم يكن بإمكان طالب من الطلبة أن يعيد بيع تذكرة دخوله للقاعة

السينمائية، بسعر أقرب من السعر العادي، ولا بإمكان مالك تذكرة الطائرة المخفضة السعر، أن يلغي الإكراهات المرتبطة بهذا السعر المخفض. هناك، بالفعل "شخصنة" قوية للمنتوج في مختلف هذه الحالات. والأكثر مثارا للشك، أن نعتقد بإمكانية تطبيق هذا، على الأمتعة السريعة الزوال، أو السهلة الانتقال إلى الغير. فلو أن منتجا يابانيا للسيارات، اقترح أسعارا في غاية الانخفاض في فرنسا. بغاية القضاء على الصناعة الفرنسية للسيارات. فإنه سيعرض نفسه بذلك، لمخاطرة انتقال سياراته عبر عملية إعادة التصدير، في اتجاه ألمانيا، أو إيطاليا أوحتى اليابان، في حال ما إذا كان الفرق بين السعر العادي والسعر التمييزي بالخفض، أعلى من تكلفة النقل إلى هذه البلدان. وهكذا سيجد هذا المنتج نفسه، وقد عوض في العديد من البلدان، من طرف مستوردين فرنسين للسيارات اليابانية، يعيدون تصديرها، ويحصلون من وراء ذلك على جزء من الأرباح، عوضا عنه. مما يدل على أن رسم حدود لسياسة خلق الاختلاف في السعر أمر سهل، وأن السعر التمييزي بالخفض أقل تطبيقا، على العموم، مما قد يدعيه البعض.

صعوبات مماثلة تتربص بما يمكن أن تطلق عليه" السعر التمييزي بالخفض ذي الطابع المتربص"dumping predateur ونعني بذلك السلوك الصادر عن المقاولة، والذي من شأنه أن يدفع إلى البيع بالخسارة، في سوق بلد من البلدان، بشكل يؤدي إلى إفلاس منتجي هذا البلد، للحلول محلهم فيما بعد، واستغلال، ذلك للحصول على "أرباح الاحتكار". لنتصور مثلا أن منتجا من منتجي السيارات لا نرمز إليه بحرف A، متواجدا في بلد يطلق عليه (نيبو)، قررتطبيق سياسة من هذا القبيل، في بلد اسمه لاغول. واستنادا إلى ما يتوفر عليه من معلومات، قدر حسابيا، أن هناك احتمالا قويا، قد يوصله إلى تدمير صناعة السيارات ببلاد لاغول، في ظرف ثلاثين شهرا. وأن ذلك سيكبده خسارة تساوي مقدارN وحتى تستحق اللعبة ما يتكبد من أجلها من عناء، يشترط أن تكون القيمة المحينة للمنتوجات، التي سيصل إليها فيما بعد، حينما سيصبح السيد المهيمن على السوق، مساوية لN. وهذا ما يدفعنا إلى إثارة الملاحظات التالية:

ـ إذا كان من الممكن فعلا، أن يسلك المرء سلوكا كهذا، فلنا أن نتساءل، لماذا يقدم منتجون آخرون على مثل هذا السلوك، فقد نتصور أن يقدم أحد منتجي السيارات ببلاد لاغول على نهج نفس هذه السياسة؛ وفي الحالة التي يتواجد فيها منتجان للسيارات في بلاد لاغول مثلا، قد يلجأ أحدهما إلى السعي إلى القضاء نهائيا على الثاني، ليتسنى له بعد ذلك أن يصبح "سيد" السوق الوطنية. فإذا نحن وجدنا أن منتجين آخرين، خارج المنتج الوافد من بلاد (النيبو)، لا يقومون بانتهاج هذه السياسة، فلأن هناك، ولاشك، قدرا من المخاطرة تتجاوز عواقبه السيئة، ما قد يمنحه خوض هذه اللعبة من إيجابيات؛ أو لأن هؤلاء المنتجين الآخرين ليسوا

من الفعالية بالقدر الذي يكفي، لركوب مثل هذه المخاطرات.

ثم إن المنتجA، حينما يقرر، من جهة أخرى، أن ينطلق في عملية من صنف "السعر التمييزي بالخفض ذي الطابع المتربص" فإنه، عادة ما يستند إلى التفكير التالي: "إذا ما قدر لي أن أفلح في تخريب صناعة السيارات ببلاد لاغول، فلا شيء يضمن لي أن أفلح في ضمان موقع المحتكر داخلها، وأحدد سعر البيع على المستوى الذي يضمن لي الربح الأعلى. ثم إن هناك منتجين آخرين للسيارات في العالم، وسيحاول كل واحد منهم، ولا شك، أن يستغل الفرصة التي سأكون قد خلقتها من خلال القضاء على منتجي بلاد لاغول. فقد أجازف إذن، بأن أصبح أنا من يتحمل الخسارة، من أجل أن يجني آخرون غيري ربحا. فهل تستحق المخاطرة كل هذا العناء؟" إن الجواب على هذا السؤال يكون بالنفي، في غالب الأحيان، خصوصا وأن مقدار المخاطرة في هذه العملية، مقدار مهم جدا: فكم يكفي من الوقت لتخريب صناعة السيارات ببلاد لاغول؟ وما مقدار الخسارة N الذي سيترتب على ذلك؟ أليس هناك احتمال، بأن تقدم حكومة بلاد لاغول على اتخاذ إجراءات رد الفعل المماثل؟ فلكي يوجد هناك سعر تمييزي بالخفض ذي طابع متربص، لابد أن تكون درجة المخاطرة ضعيفة، وأن لا تتعرض الصناعة "المتربصة"، في ذات الوقت لأي منافسة. وهذا ما يعني أن"السعرالتمييزي ذي الطابع المتربص" ليس، على الأرجح، سوى خرافة من الخرافات، ولكنها خرافه يستحسن بالنسبة للمقاولتين الأقل فعالية، أن يعملوا على ترويجها حتى يتمكنوا من الحصول على إجراءات حمائية من طرف حكامهم.

وبشكل عام، فإن اقتصادا من اقتصادات المنافسة، والتي هي بالتالي اقتصادات الإبداع والتجديد، إنما يتميز بكونه مجالا تتواجه فيه استراتيجيا ت المقاولة باستمرار، بما فيها القضاء على المنافسين. فكل منتج من المنتجين يحاول أن يرفع منسوب ربحه وأن يستديمه لأطول مدة ممكنة، وما توسيع مجال الأقساط التي يملكها في السوق سوى عنصر من عناصر هذه الاستراتيجية. ففي اقتصاد تنافسي، يتم الإنتقاء على المدى البعيد لفائدة المقاولات الأكثر نجاعة، أي تلك التي تنتج من المنتوجات أفضلها جودة وأقلها تكلفة. وهذا الانتقاء، يضمر بالضرورة اختفاء المقاولات الأقل نجاعة. فمن الغباوة إذن، القول بأن الصنف الأول من هذه المقاولات، تقوم بممارسة "السعر التمييزي بالخفض ذي الطابع المتربص"، وأنها، فوق هذا، تمارس "منافسة غير مشروعة". فلن يخطر ببال أحد أن يقوم بتأويل من هذا القبيل، في الحالة التي تكون فيها المنافسة بين مقاولتين منتميتين لنفس البلد؛ بل سيعترف فقط، بمحاسن إحدى هاتين المقاولتين ومساوئ الأخرى. وبالتالي، فإن تفكيرا يخالف هذا النهج، كلما حدث أن تواجدت هاتين المقاولتين في مجالات ترابية مختلفة، إنما هو بكل بساطة، تفكير خارج عن

المنطق.

والواقع، أن ما يحدث، هو الآتي: يصعب نسبيا، وليس كليا، على مقاولة ذات مستوى قليل من النجاعة، أن تطلب من حكومة بلدها أن تقوم بحمايتها (عن طريق تقديم المساعدة لها، أوجعلها تستفيد من نظام الحصيصات، أو عن طريق إجراءات قانونية) ضد ما تزعم أنها "منافسة غير مشروعة" لمنتج من نفس البلد، وذلك لأن هذا الأخير، يمارس ضغوطات متماثلة لمواجهة هذه الحماية ذات الطابع الدقيق الخصوصية. وعلى العكس من هذا؛ نجد أنه في الحالة التي يتواجد فيها هذا المنتج الآخر في تراب وطني آخر، فإن المنتج صاحب المستوى القليل من النجاعة، يستطيع أن يبحث الحماية من حكومة البلد الذي ينتمي إليه، بذريعة وجود "سعر مخفض من أجل"التربص". وذلك دون أن يمارس المنتج الأكثر نجاعة ضغطا من أجل التعويض بالجبر على نفس الحكومة.

إن التطور الاقتصادي، في العالم الغربي، بشكل خاص، إنما أصبح ممكن التحقيق على مدار التاريخ، لأن الحكومات لم تجعل قط من ضمن مبادئها العامة، أن تقوم بحماية المقاولات الأقل نجاعة، ضد منافسة المهارات الأكثر نجاعة. ولو أنها فعلت ذلك، لبقي الغرب طيلة قرون وقرون، يتخبط في اقتصاديات راكدة، ولظل سكان هذه البلاد يستضيئون بنور الشمع، ويستعملون عربات تجرها الخيول أو البغال، ولما وجدوا ما يعالجون به أولادهم إن مرضوا. إن النزعة الوطنية المتطرفة في الاقتصاد، والمتمثلة في اللجوء إلى تفكير مناقض كل التناقض، كلما حلت المنافسة بين مقاولات متواجدة فوق تراب بلدان مختلفة وكلما حلت بين مقاولات تنتمي لنفس البلد، إنما تعمل، على كبح النمو الاقتصادي. وبعبارة أخرى، فإن الفكرة القائلة بأن الحمائية قد تجد مبررا لها في وقوفها في وجه السعر التمييزي بالخفض المستعمل من طرف بعض المقاولات، إنما هي فكرة تعود في نهاية الأمر، إلى تخويل موقع احتكاري عن طريق الإكراه، مادامت الحماية أمرا مفروضا من طرف رجال الدولة، لبعض المقاولات تحت ذريعة تفادي خلق مواقع احتكاراتية مستقبلية، والتي هي في الواقع مواقع افتراضية.

ويمكننا، أخيرا، أن نشير إلى أنه من الغريب، أن نؤاخد بعض المنتجين على كونهم يمارسون عملية خلق الاختلاف في الأسعار، وهو الأمر الذي لم يكونوا يقومون به، بالضرورة، أو كانوا يلجأون إليه لأسباب تدفعهم إليها الرغبة في تحقيق الفعالية الإنتاجية وذلك في الوقت الذي لم يكن فيه أحد يفكر في مؤاخدة رجال الدولة على ممارستهم للسياسات الحمائية. ومع ذلك، فقد كانت هذه السياسات تشكل، بكل تأكيد، إجراءات ترمي إلى خلق الاختلاف في السعر.

2- السعر التمييزي بالخفض الممارس من طرف " دولة"

لقد افترضنا في ما سبق، أن تنتج عملية خلق الاختلاف في السعر، عن قرارات واضحة صادرة عن المقاولة المصدرة والرغبة في الوصول بربحها إلى المستوى الأعلى. إلا أن عملية خلق الاختلاف السعري هذه، يمكن أن تنتج عن تدخل للدولة. وهو ما يقع في الحالة التي تقدم فيها الدولة، مثلا، على تقديم مساعدة أودعم لنوع محدد من الصادرات. مما يترتب عنه أن يستفيد المنتوج، الدعم على هذا النحو، من امتياز نسبي، لا يمكن أن تبرره الظروف "الطبيعية" للإنتاج. فهناك إذن، عملية حقيقية لخلق الاختلاف في السعر، بحسب أن يكون بيع هذا المنتوج قد تم في "الداخل" أو أن بيعه تم في "الخارج"، وذلك حتى وإن كانت عملية خلق الاختلاف هذه، غير ناتجة عن قرارات صادرة عن المقاولة المنتجة لهذا المنتوج.

إلى أي حد يمكن تبرير حمائية ذات طابع تعويضي بالجبر في البلد المستورد، بما يسمح من تفاد لما يولده ذلك من امتياز، يحصل عليه المنتج الأجنبي؟ فالتبرير هنا لن يختلف كثيرا عن ذلك التبريرالذي قدم فيما قبل. ذلك أننا يمكن أن نتصور أن تبحث دولة ما عن كيفية ممارسة السعر التمييزي بالخفض ذي الطابع المتربص، من خلال منحها مساعدات مالية من أجل التصدير. غير أنه من غير ذي أهمية تذكر، من وجهة نظر البلد المستورد، أن تكون الخسارة المترتبة على عملية خلق الاختلاف في السعر، متحملة من طرف المنتج الخارجي، أو من طرف الدولة الأجنبية. فمجرد حدوث تخفيض في السعر النسبي لمتاع، بالنسبة لسكان البلد المستورد، يشكل في جميع الأحوال كسبا لهم. ذلك أن الملزمين بالضرائب من الأجانب، هم من يدعم المتاع المستورد، من خلال خفض السعر. فأي شيء يمنع من الاستفادة من ذلك؟ ولماذا السعي إلى إلغاء هذا الكسب، بواسطة رسوم جمركية ذات طابع تعويضي بالجبر؟ صحيح أن المنتجين المحليين، الذين ينتجون نفس المتاع، سيتحملون خسارة، ولكن ذلك لا يمنع سكان البلد، بشكل عام، من أن يستفيدوا من دعم خارجي. إلا أن طبيعة الحساب الاقتصادي تختلف بين الحالة التي تكون فيها متعلقة بهذه الفرضية، والحالة التي تكون فيها متعلقة بفرضية عملية خلق اختلاف في السعر تتحمل المقاولة المنتجة كلفتها. ففي هذه الحالة الأخيرة، أي الحالة التي تناولناها من قبل، من المفيد بالنسبة للمقاولة، أن تقارن بين الكلفة الراهنة لعملية خلق الاختلاف في السعر وبين الكسب الذي تأمل في الحصول عليه في المستقبل. فحينما تكون عملية خلق الاختلاف في السعر ناتجة عن تدخل للدولة (بواسطة الدعم)، نجد أن هناك مركزين للقرار، يحتمل أن يسعيا إلى تحقيق أهداف مختلفة. فقد يحدث، مثلا، ألا يهتم رجال الدولة بأن تحصل المقاولة المصدرة على ربح أقصى على المدى الطويل، ولكنهم يسعون فقط إلى تحقيق امتيازات سياسة على المدى القصير، وذلك من خلال تقديم امتياز اعتباري خاص للمقاولة المصدرة. ويمكن أن نقول أيضا، أن تدخل الدولة هذا، إنما يندرج

ضمن مجموع شروط الإنتاج المحددة للامتيازات المقارنة، وأنه لا وجود لسبب خاص، يدفع إلى عزله أو تعويضه بالجبر. في الوقت الذي نجد فيه أسباب أخرى لخلق عملية الاختلاف في كلفات الإنتاج بين البلدين، قد يكون منشأ العديد منها، هو الدولة. وهكذا، فحينما يتعرض نشاط ما لضوابط قانونية خاصة في بلد من البلدان، وحينما توجد هناك ضرائب ذات خصوصية دقيقة، أوحينما تتكفل دولة من الدول بمصاريف تكوين بعض الأجراء، فإن مجموعة الامتيازات المقارناتية تعرف تغييرا. ويبقى من المستحيل القيام بتحديد حسابي، لما قد تكون عليه الأسعار النسبية، لو أن الدولة لم تتدخل، وبالتالي تعويض الآثار المترتبة على الأسعار النسبية لكل أشكال تدخل الدولة بالخارج تعويضا جبريا، عن طريق رسوم جمركية في البلاد المستورد. كل هذه التدخلات، تشكل أسبابا لخلق الاختلاف في الهياكل الإنتاجية، التي يتوجب على كل واحد، أن يجهد نفسه، عن طريق التبادل الدولي، من أجل الاستفادة من أقصى امتياز ممكن.

ويبقى من اللازم علينا أخيرا أن نعمل على دحض فكرة أخذت تتداول بكثرة، وهي المتمثلة في القول، مثلا، بأن البلدان التي تعتمد الأجور المنخفضة، تقوم بممارسة السعرالتمييزي بالخفض. لأن منتجيها قادرون على عرض بعض المنتوجات بأثمان منخفضة جدا. والظاهر أننا هنا أمام استعمال سيء لمفهوم السعر التمييزي المخفض، مادام أن هناك سعرا تمييزيا مخفضا، كما رأينا من قبل، حينما تكون هناك عملية خلق اختلاف في السعر. وهو ما لا ينطبق على الحالة هنا. وعلاوة على الاستعمال السيء للمفهوم، لابد أيضا من انتقاد طريقة التبرير، المقدمة بهذا الشكل، للحمائية. وقد سبق أن رأينا، كيف أن التبادل يشكل عملية مربحة للطرفين، على اعتبار أن هذين الطرفين لا ينتجان ما ينتجانه في نفس الظروف. فإذا كانت مردودية العمل، وبالتالي السعر الحقيقي، ضعيفة في بلد ما، فإنه من مصلحة الجميع، أن يتخصص هذا البلد، نسبيا، في الإنتاجات التي تتطلب نسبيا، أعدادا كبيرة من اليد العاملة، على اعتبار أن شركاءه متخصصون في الإنتاجات التي تتطلب، قدرا أكبر نسبيا، من رأس المال ومن التكنولوجيا المتطورة. ولندفع بهذا التبرير إلى حدوده القصوى، وهو التبرير الذي يتوجب بمقتضاه الاحتماء من المنافسة القادمة من بلد، يحتمل أن يكون مستفيدا من امتياز نسبي بحكم وجود الأجور المنخفضة. وبالتالي فإن كل امتياز نسبي، معرض لأن يعتبر غير مسموح بقبوله، مما يستتبع اتخاذ إجراء حمائي في شكل تعويض جبري، وذلك إلى أن يصبح التبادل الدولي، غير ممكن على الإطلاق. ثم، لماذا تريدون أن يكون هذا التبرير صالحا بالنسبة للعلاقات بين الدول، وأن لا يكون صالحا للعلاقات بين الجهات؟ وبالتالي، ألا يجدر القيام بحماية منتجي جهة من الجهات، ضد منافسة يتعرضون لها من منتجي جهات أخرى، قد تكون متمتعة

"بامتيازات نسبية" دقيقة الخصوصية؟ وبالتالي، ماهو المانع، والحالة هذه، من حماية مدن، وقرى، إلى أن نصل في النهاية إلى منع جميع أنواع التبادل بين بني البشر، وبالتالي، منع أي تقدم اقتصادي.

4- توازن ميزان الأداءات

غالبا ما تثار الحمائية أو تستعمل، كسياسة ترمي إلى تحقيق" التوازن الخارجي" équilibre extérieur، أي إلى إلغاء ما يسمى "بعجز ميزان الأداءات". وميزان الأداءات بالنسبة لبلد من البلدان، إنما هو عبارة عن حساب يعيد رسم جميع المعاملات المجراة، خلال فترة من الزمن، بين بلد ما، وباقي بلدان العالم. ويمكن ملاحظة ثلاثة عناصر أساسية ضمن مشكلات ميزان الأداءات، تتمثل في الفئات الثلاث الكبرى للأمتعة المتبادلة وهي: حساب البضائع compte des marchandises(منتوجات وعتاد وخدمات) وهو ما نسميه بشكل عام الميزان التجاري، ثم حساب السنداتcompte des titresوالأصول المالية actifs financiers(أوما يسمي أيضا ميزان الرساميل) وأخيرا الحساب النقدي compte monetaire. ويمكن أن تقول بأن هناك "عجزا في ميزان الأداءات" حينما يكون البلد في موقع من يبيع النقود وبالتالي فهو في موقع من يشتري البضائع و/ أو الأصول المالية. وقد يكون من الأجدر أن يعتبر تحليل ميزان الأداءات كمجرد تطبيق للنظرية العامة للتبادل التي سبق أن قدمناها في الفصل السابع. فالكل يعلم أن كل معاملة تجارية تتضمن وجوبا جزءا للبيع وجزءا للشراء، وهما جزءان لا يمكن، بأي حال من الأحوال، أن يفصل بينهما. ذلك أن فردا أو مجموعة من الأفراد المكونين لبلد ما، إنما هم يشترون لأنهم يقومون بالبيع، وهم يبيعون لأنهم يقومون بالشراء. هذا الطرح البسيط يقود إلى طرح آخر متعلق بميزان الأداءات وهو أننا لا نستطيع أن نقوم بتغيير على جزء من المعاملة التجارية، جزء البيع أو جزء الشراء، دون القيام بتغيير في الجزء الآخر المقابل له. ولعل هذه الملاحظة هي التي قادتنا إلى أن نستنتج في الفصل الثامن، بأن حماية الواردات تشكل، بالاستتباع، حماية للصادرات. وكنا نتصور فيما قبل فقط وجود تبادل منتوجات في مقابل منتوجات أخرى، ونحن الآن ندرج إمكانية مبادلة منتوجات في مقابل أصول مالية أو في مقابل نقود. يتضح إذن، أنه من الخطأ أن يعتقد المرء، أنه بالإمكان، مثلا، القيام بتخفيض كميات السلع المستوردة بدون اللجوء إلى تخفيض مستتبع للسلع المصدرة أو بدون إجراء تغيير على موقع آخر لميزان الأداءات (بمعنى تخفيض مبيعات الأصول المالية أو النقود أو الرفع من قدر المشتريات منها).

لنتصور في البداية، وبغاية تبسيط التفكير، أن النقود غير موجودة، ولكن هناك أصول مالية actifs financiers(الزاميات مالية، سندات، مستحقات مالية متنوعة). وتمثل تدفقات الأصول المالية الدولية، المقابل المعوض للتدفقات التجارية. ذلك أنه حينما يكون لدينا عجز تجاري، مثلا، أي حينما تكون قيمة المبيعات من السلع، أقل من قيمة المشتريات، يكون هناك بالضرورة، قدر فائض في ميزان الأصول المالية (مبيعات الأصول المالية مرتفعة أكثر من المشتريات)، فنحن إذن، نبيع أصول مالية في مقابل سلع. إلا أن الأصول المالية، تشكل سلعا مستقبلية، ما دامت تمثل حقوقا على موارد مستقبلية. وبذلك يمثل العجز التجاري، عملية شراء لسلع راهنة، مقابل بيع سلع مستقبلية. هذا النوع من التبادل لا يكون ممكنا إلا في الحالة التي يكون فيها تقدير عامل الزمن مختلفا في بلد ما عما هوعليه في باقي بلدان العالم؛ ذلك أن سكان بلد يعرف عجزا تجاريا، إنما يعطون قيمة أكبر، نسبيا، للحاضر. وهم يلتزمون بالتضحية بموارد المستقبل، على أن يحصلوا عليها في الحاضر. فإذا نحن وجدنا بلدا، تتوفر فيه العديد من الفرص الهامة للاستثمار، مع نسبة ضعيفة، نسبيا، للادخار(بالقياس مع باقي العالم)، فمن الطبيعي جدا أن يعرف هذا البلد عجزا تجاريا مستتبعا بفائض في الميزان المالي. وحينها لا تفلح السياسات الرامية إلى التقليل من حدة العجز التجاري، على اعتبار أنها سياسات لا تؤثر على الاختيارات المتعلقة بالزمن، والتي هي العمل المفسر للبنية التي يوجد عليها ميزان الأداءات. وهكذا نجد أن سن رسوم جمركية، أو إخضاع الاستيراد لنظام الحصيص، أو منح مساعدات للتصدير، كلها إجراءات لا تأثير لها إطلاقا على العجز التجاري. فنحن حينما نقلص من الواردات، فإننا نقلص أيضا من الصادرات، دون أن نغير في شيء، من الاختيار بين الحاضر والمستقبل، الذي تضمره عملية التبادل بين أمتعة راهنة (عجز تجاري) وأمتعة مستقبلية (مالية). فالخطأ الفكري الذي يرتكبه كل أولئك الذين يعتقدون بأن "تصحيح" عجز تجاري عن طريق التأثير على الواردات (أو على الصادرات)، هو أنهم ينسون أو يتناسون أن كل معاملة تجارية تقوم وجوبا، وعلى الدوام، على واجهتين؛ واجهة الشراء وواجهة البيع. ونحن حينما نؤثر على إحدى هاتين الواجهتين، نؤثر بالضرورة على الواجهة الثانية.

لنفترض الآن أننا أمام حالة تتواجد فيها النقود، وأن هذه النقود متبادلة على المستوى العالمي. قد يحدث أن لا يكون سكان بلد من البلدان من مشتري النقود ولا من بائعيها، خلال فترة من الزمن، اللهم إن تم ذلك بشكل انتقالي، على اعتبار أن النقود إنما تستعمل كوسيط في المبادلات. وهنا، يكون ناتج ختم الحساب solde في الميزان التجاري، متطابقا، كما رأينا من قبل، مع ناتج ختم حساب ميزان الأصول المالية (ويكون ناتج ختم حساب الميزان النقدي، مساويا للصفر). ولكن

تعالوا نفترض أننا في ظل نظام لسعرعملات تابتة régime de changes fixes ـ بمعنى أن يكون من الممكن، اعتبار مختلف العملات متساوية القيمة ـ وأن عملية خلق النقود في أحد البلدان كثيرة جدا، بل وإلى حد المبالغة. فإن من شأن هذا الإفراطفي خلق النقود، أن يتجاوز البلد، مما يعطي ما نسميه، بحسب معيار تعبيري قابل للطعن، "عجز ميزان الأداءات": بحيث يكون المقابل لعمليات بيع النقود مثلا، مشتريات من البضائع. والمشكل المطروح هنا، ليس مشكلا خارجيا، متعلقا بميزان الأداءات، بقدر ماهو مشكل داخلي، متعلق بالإفراط في خلق النقود. والواقع أن ما يحدث العجز في الميزان التجاري، وبالتالي، "عجزا في ميزان الأداءات" (أي عمليات بيع النقود)، ليس هو هذا "الإفراط"، الذي يمكن أن نجد له،على كل حال، ما يبرره بشكل أو بآخر؛ وإنما هو ذلك الإفراط في خلق النقود الذي يدفع إلى حدوث عمليات لإخراج النقود، وإلى عمليات لإدخال منتوجات في المقابل. ولن نتمكن من القضاء على عملية خلق النقود بمجرد الإدعاء بإحداث الندرة في عمليات دخول المنتوجات.

ونتيجة لذلك، فإن السياسات التي تسعى إلى التأثير على الميزان التجاري، وإلى حذف العجز التجاري، لا تستطيع أن توفق في ذلك، ما لم تستطيع أن تغير الأسباب المؤدية إلى هذا العجز. ونقصد بها الإفراط في خلق النقود، أو نوازع تفضيل الحاضر النسبية. وبهذا يكون التبرير الذي يتخذ من ميزان الأداءات، عنصرا يندرج في مصلحة الحمائية، إنما هو تبرير مرفوض.

يمكن أن نعتبر أن مراقبة صرف العملات، تمثل إحدى الإجراءات الحمائية.على الأقل، حينما نتبنى مفهوما واسعا للحمائية. ذلك أن مراقبة صرف العملات يمكنها بالفعل، أن تعرف بكونها سياسة ترمي إلى المنع الكلي أوالجزئي لكل المعاملات التجارية الدولية، التي يبرمها الفاعلون الاقتصاديون المنتمون لبلد من البلاد، أو إلى الحد منها، أو إلى إخضاعها لترخيص مسبق. وتعرف الحمائية، من جهتها، في الغالب من الأحيان، بأنها مجموع الإجراءات الرامية إلى الحد أو المنع لكل المشتريات من السلع الأجنبية. وبالتالي، يمكننا أن نعتبر، انطلاقا من كون مراقبة الصرف إنما هي عملية تتغيى إنجاز جملة من المعاملات، سواء تعلقت بالسلع أوبالأصول المالية أوبالنقود، أن الأمرإنما تتعلق بمجرد تمديد للمجال المفاهيمي التقليدي للحمائية. وأنه، بالتالي، يمكن أن يخضع لنفس طريقة التحليل. وإذا ما نحن افترضنا، انطلاقا من ذلك، وجود إجراءات مانعة للمبادلات الدولية للأصول المالية في بلد من البلدان، فإن مبادلات السلع والنقود تتأثر من جراء ذلك، بالضرورة، على اعتبار أن المبادلات تشكل المقابل البديل لها.

لنأخذ كمثال، الحالة التي يكون فيها المقابل البديل للمشتريات (الإيرادات) من الأصول المالية، هو المبيعات (الصادرات) من السلع. فإذا نحن قمنا بالحد من

المشتريات من الأصول الأجنبية، فإننا نحد، بالضرورة، ومن باب الاستتباع المباشر، من مبيعات السلع. وبشكل عام نقول بأنه من المستحيل أن نؤثرعلى موقع من مواقع ميزان الأداءات، دون أن نحدث تأثيرا، على موقع آخر. ولكننا لا نتوفر، عموما، على وسيلة تمكننا من معرفة أي المواقع يطالها التأثير على هذا النحو، لأننا لا نعرف على الإطلاق، طبيعة الأسباب التي جعلت هذه المعاملة أو تلك تنجز. وبشكل أعم، يمكننا القول، وعكس ما يتداوله الرأي العام، بأن مشكل ميزان الأداءات أمر لا وجود له على الإطلاق.

وعليه، فإن الحمائية، شأنها شأن مراقبة صرف العملات، لا يمكن أن يجدا تبريرا مقنعا لأسباب ترتبط بميزان الأداءات.

5- الدفاع عن التشغيل

يمكن للتبرير المدافع عن الشغل أن يأخذ مظهرين اثنين:

- مظهر عام، متمثل في التأكيد على أن الإنتاج، أي التشغيل، يكون أكبر قدرا، بمقدار ما يبيع بلد من البلدان، كميات أكبر (أو أن يشتري كميات أقل)؛

- ومظهر قطاعي،يتمثل في القول، بأن من شأن المنافسة الأجنبية أن تعمل على الحد من الإنتاج في هذا القطاع أو ذاك، بل إنها قد تقوده إلى الإفلاس، مما قد يحدث البطالة.

ولنتناول في البداية التبرير القطاعي. فهو يتمثل في القول بأنه، فيما يخص سعر الأجر الموجود، فإن القطاع المطلوب تمتيعه بحماية خاصة، قطاع غير"تنافسي". إلا أن الحماية، كما سبق أن رأينا ذلك، إنما تقتضي تنقيل موارد في اتجاه القطاع المرغوب في حمايته. ومن المحتمل أن يستهلك موارد ذات قيمة، تفوق قيمة ما ينتجه. إن الهدف الذي يسعى كل فرد من الأفراد إلى تحقيقه، سواء كان مقاولا أو رب عائلة، إنما هو الاستعمال الأفضل والتوظيف الأمثل للموارد المتوفرة لديه. وبذلك لن يسعى المقاول إلى الرفع من عدد عماله إلى الحد الأقصى، بقدر ما سيسعى إلى جعل كل واحد منهم يعطي أفضل ما يمكن أن يعطيه. فالفكرة القائلة بضرورة حماية "الشغل" في قطاع أو في نشاط "معين"، إنما هي فكرة تسير في الاتجاه المعاكس لهذا تماما. ولو كان لها أن تطبق، بشكل معمم، على سائر القطاعات، لطالت عاقبة ذلك التطور الاقتصادي برمته، هو الذي يشكل مصدرانتفاع للجميع. إننا بحمايتنا لقطاع ما، تحت ذريعة حماية ما يوفره من مناصب شغل، إنما نقوم بإتلاف جميع مؤشرات السعر، التي من شأنها أن تهدي، بالتدريج، هذا القطاع إلى سبل التلاؤم؛ ذلك أنه حينما تغيب

الحماية، يحتمل أن يعتمد المقاولون تقنيات مختلفة، من شأنها أن تساعدهم على منافسة المنتجين الأجانب، وإلا سيضطر بعض الأجراء إلى مغادرة هذا القطاع في اتجاه قطاع آخر، يكون أكثر تنافسية. ويشكل هذا التلاؤم التدريجي مع ما يعرفه المناخ العام من تطور، جزءا لا يتجزأ من الحياة الاقتصادية. فاستشراف المستقبل، مهمة تعود إلى كل واحد، ومن وجهة النظر هذه، يعتبر التطور الذي تعرفه الأسعار، موجها لا يمكن تعويضه. صحيح أن عملية التنبؤ والاستشراف ليست عملية تامة الكمال، ولكننا على كل حال، لن نساهم، على الإطلاق، في تطورها وتحسينها بإخفاء المؤشرات التي تقدمها لنا الأسعار.
إلا أنه حينما تصبح الحماية أمرا محققا وواقعا، يصبح إلغاؤها أمرا مستحيلا أكثر فأكثر؛ فعوض الملاءمة المتدرجة، التي كان من المفترض أن تحدثها حالة التبادل الحر، نجد أنفسنا أمام مخاطرة المواجهة مع صدمة عميقة، تقع حينما تثار إمكانية إخضاع نشاط، ظل لمدة طويلة وهو يستفيد من الحماية، للمنافسة الخارجية. إن حالة عدم الملاءمة مع العالم الخارجي، التي تطبع الهياكل الإنتاجية، والناتجة عن الحماية، من شأنها فعلا أن تخلق بطالة متفاقمة في القطاع المذكور، ولو بشكل مؤقت. ثم إن هذه المخاطرة، تقدَم كتبرير لاستدامة هذه الحماية أو لتقويتها.

ويقدم التبرير "الشامل" للدفاع عن التشغيل عن طريق الحماية، على النحو التالي تقريبا: إذا ما نحن قدمنا الحماية "للمنتجين الوطنيين" في مواجهة المنافسة الخارجية، فإننا سنسهم بذلك، في الحد من الواردات. وبالتالي سنعمل على خلق فائض تجاري (أو على الأقل الحد من العجز التجاري).إلا أن الملاحظ، هو أنه كلما كانت الصادرات قوية ومهمة، بالقياس مع الواردات، كلما كان الطلب الموجه إلى الإنتاج الوطني قويا، كلما كان الإنتاج بدوره قويا، وبالتالي، كان التشغيل، من باب الاستتباع، مرتفعا. فهذا التبرير التقليدي يتضمن إذن عنصرين:

- علاقة بين الحمائية والميزان التجاري
- وعلاقة بين الميزان التجاري والتشغيل

وكلا هذين الجزئين من التبرير التقليدي خاطئين. ذلك أننا سبق أن عرفنا أنه لا يوجد هناك سبب يجعل العراقيل الموضوعة في وجه الواردات تأخذ صيغة تقليص للعجز التجاري أوظهور فائض. وبالتالي، فلا جدوى من العودة إلى هذا الجزء من التبرير.

ونحن حينما نقوم بتخريب جزء من سلسلة التفكير، فإننا نخرب بكل تأكيد هذا التفكير برمته، وهذه الملاحظة الأولى كافية لإبطال تبرير التشغيل في مظهره "الشامل". إلا أنه بإمكاننا أن نبرهن على أن الجزء الثاني من التفكير بدوره خاطئ

أيضا. ومع ذلك، فقد يكفينا أن نطرح السؤال التالي؛ أي شيء يمنع المنتجين المحليين من أن ينتجوا كميات أكبر، وبالتالي، من أن يوفروا مناصب شغل أكثر، مع أن السوق العالمي موجود وأن بإمكانهم أن يصدروا إليه كميات أكبر؟ ما الذي يجبر على التخفيض القسري للواردات، من أجل الرفع من النشاط الاقتصادي، في وقت إمكانية التصدير فيه مفتوحة على الدوام؟ إن هذا ما يدفعنا إلى القول بأنه إذا كان المنتجون لا ينتجون أكثر، وإذا كانت مناصب الشغل لا ترتفع بالقدر الكافي، فمرد ذلك إلى أسباب، لاعلاقة لها بالمبادلات الخارجية وهي بالتأكيد أسباب داخلية. ونحن نعلم في هذا الصدد، أن اقتصادا يحتضن قطاعات محمية من المنافسة الخارجية، أقل فعالية من اقتصاد يعمل بحرية التبادل، فكيف يمكن، يا ترى، أن يتم اقتراح أجور أكثر ارتفاعا، على عدد أكبر من الناس في ظل اقتصاد محمي أكثر مما يمكن اقتراح ذلك في ظل اقتصاد يقوم على حرية التبادل؟ واضح إذن أن في طريق تبريرالتشغيل استنادا على تمجيد الحمائية، عثرة قوامها غياب الانسجام المنطقي.

6- الاقتطاع الضريبي سعر النجاعة القصوى

تعتبرالرسوم الجمركية نوعا من أنواع الضريبة، وهي بصفتها تلك، تلعب الدور الرئيسي الذي تلعبه كل ضريبة، ألا وهو تحويل الموارد لفائدة السلطة العمومية. وهذا الدور، الذي يكتسي أهمية بالغة لدى بعض الدول، حيث يكون نظام استخلاص الضرائب جنينيا ومكلفا، بالقياس مع مردوديته. ويبدو اللجوء إلى الاقتطاع الجمركي بالتالي، أمرا مبررا نسبيا. وقد يكون من الأجدر هنا، أن نقوم بحساب " التكلفات والأرباح"couts-bénéfices. وبالتالي مقارنة هذا الحل من التمويل، مع غيره من الحلول الممكنة الأخرى:

- يتضمن الاقتطاع الجمركي تكلفات إدارية، ليس فقط بالنسبة للإدارة العمومية، ولكن أيضا بالنسبة للمواطنين. وقد يستوجب ذلك القيام بمقارنتها مع التكلفة الإدارية، لاستخلاص باقي الضرائب الأخرى.

- ويمكن بالفعل، الرفع من الثقل المتحمل من طرف الساكنة بفعل الحماية (تأثير نزع التخصص) وهو عموما غير معروف بتدقيق. فهذه الظاهرة من الجهل، إلى جانب الطابع ظاهريا، يمكن أن يحملا على تحريف نظام جبائي يخدم مصالحة الرسوم الجمركية، وذلك في الوقت الذي سيتحمل المواطنون بشأنها، تكلفات فعلية، قد تكون أعلى من تلك التي يتحملونها من جراء أنواع أخرى من الاقتطاعات الضريبية.

- وكيفما كان الحال، فمن المستحسن أن يتم فصل الأثر الحمائي عن أثر الأسعار النقدية. فالأثر الحمائي إنما يأتي نتيجة للتغيرات العنيفة الطارئة على

الأسعار النسبية، (سواء بين أمتعة مختلفة، أو بين واردات وصادرات)، في حين يتمثل أثر الأسعار المطلقة، فقط في تغيير مستوى الأسعار النقدية لجميع الأمتعة.

إلا أننا، إذا ما نحن افترضنا أن حكومة بلد من البلدان أقدمت، بشكل مفاجئ، على فرض رسوم جمركية بسعر موحد، يحدد في % 10 مثلا، على جميع الواردات، (بحيث يتم إخضاع المبادلات "أمتعة مستوردة في مقابل أمتعة مصدرة " ، برسم جمركي بنسبة % 10)، وأنها قامت بمراجعة قيمة عملتها بنسبة % 10، على أساس تعويض جبري؛ فإن هذه الإجراءات إنما تعني أن الأسعار الوطنية ترتفع بنسبة % 10، كلما كان هناك تبادل دولي، بفعل الرسوم الجمركية، وأنها تخفض ب % 10، بشكل تلقائي بفعل مراجعة قيمة العملة. فظروف المنافسة بين هذا البلد وباقي بلدان العالم، لا يطالها إذن، أي تغيير من جراء هذا، ولكن المبادلات الدولية تخضع للتضريب، فيما يخص المبادلات الداخلية. فالأثر الحمائي إذن، غير موجود، على اعتبار أنه لا يوجد نشاط يحظى بامتياز خاص، قياسا مع الأنشطة الأخرى. ولكن هناك اقتطاع ضريبي على المعاملات التجارية الدولية.

تعالوا بنا الآن، لنعد إلى الفرضية التي لا تكون فيها الرسوم الجمركية موحدة بالنسبة لجميع الأمتعة، بل خاضعة لعملية خلق للاختلاف بحسب الأمتعة، مما يؤدي إلى تنوع في الأسعار النسبية، التي تمثل التمظهر البارز للظاهرة الحمائية. لقد سبق أن رأينا من قبل (في الفصل الثامن) أن الاقتطاع الضريبي الممثل للسعر الجمركي، لم يكن يؤدى بالضرورة من طرف سكان البلد الذي يفرضه، بل إن جزءا منه يمكن أن يؤدى من طرف الأجانب. ويمكن لهذا الجزء أن يزداد أهمية، بقدر ما تكون الأهمية النسبية للبلد أكبر، على الأقل، فيما يخص الأمتعة المتبادل بها.

ولنأخذ هنا، أولا حالة بلد صغير، قياسا مع باقي العالم. فإن سياسة هذا البلد الجمركية، لن تؤثر إلا بالقدر اليسير جدا في الأسعارالنسبية، داخل باقي بلدان العالم. ولكنها ستؤثر بقدر مهم نسبيا، في الأسعار الداخلية لهذا البلد. إلا أن ما يسمح بتقدير وزن الضريبة الجمركية، إنما هو الفارق بين السعر المحدد قبل الرسم الجمركي، والسعر الجديد بعد إخضاعه للرسم الجمركي. ففي ظل هذه الفرضية، يتضح جليا أن ثقل الضريبة، يقع في مجمله تقريبا على السكان المحليين، وذلك على شكل تأثير لعملية نزع التخصص déspécialisation .

أما إذا كان الحجم النسبي للبلد، قياسا مع باقي بلدان العالم، كبيرا، فإن السياسة الجبائية ستأخذ شكل تنوع هام، للأسعار النسبية في باقي بلدان العالم. ويمكننا حينذاك، أن نبرهن أن عملية التحويل الجبائي،transfert fiscal في بعض الظروف الخاصة، والتي تثقل بها السلطة العمومية كاهل الفاعلين

الاقتصاديين الأجانب، يمكن أن تكون أكبر من كلفة الحماية التي تفرضها هذه السلطات على المواطنين. وهذا بالضبط ما تطلق عليه "سعر النجاعة القصوى" tarif optimum وبذلك يكون هذاالسعر للنجاعة القصوى، مجرد آلية من آليات الاستخلاص الضريبي. بل إنه يكاد يكون الصورة المعبرة عن سلطة احتكارية. وكما سبق أن أشرنا إلى ذلك أثناء حديثنا عن النظرية التقليدية للاحتكار، فإن المنتج، انطلاقا من معرفته المفترضة لمنحنى الطلب، يكون هو من يقوم بتحديد السعر بل وبمنحه أقصى قدر من الربح. ذلك أنه يرفع من السعر إلى الحد الذي يصبح معه الكسب الاستثنائي معوضا تعويضا جبريا، عن طريق انخفاض المبيعات. إلا أن هذه النظرية للاحتكار، تطبقهنا، كما كان من المفترض أن تطبق في الأصل، على سلوك السلطة العمومية. واعتبارا لقدرتها على فرض تمييز في السعر بين الداخل والخارج، فإن ما يتم إبرازه منها هو قدرتها على الاقتطاع الضريبي تجاه الخارج.

وقد سبق أن رأينا أن الخسارة المترتبة عن عملية نزع التخصص، كانت أكثر من الكسب المحدد من طرف الدولة. وتحليل سعر النجاعة القصوى لا يتعارض، على الإطلاق، مع هذه الفكرة. فهو تحليل يتناول فقط حالة خاصة، هي تلك التي تكون فيها الخسارة متحملة، بشكل دقيق الخصوصية، من طرف الأجانب. إلا أنها خسارة تظل مرتفعة، على الدوام، عن الكسب المحقق من طرف الدولة الحمائية. ولنا أن نقدم بعض الملاحظات النهائية بخصوص سعر النجاعة القصوى:

هناك، في البداية، حالة لا تماثل asymétrie في اللجوء إلى سعر النجاعة القصوى. ذلك أن بلدا صغير الحجم، يتوفر نسبيا، على قدر أقل من الحظوظ في التمكن من استثمار الرسوم الجمركية، الرامية إلى استخراج الضريبة من الأجانب. والحال أن الدول الفقيرة، في عصرنا الحاضر، غالبا ما تكون نسبيا، أكثر محافظة من الدول الكبرى المتقدمة. فهل السبب في ذلك يرجع لكون الحكام في هذه الدول، يسعون إلى تحميل مواطنيهم ثقل الضريبة، بدلا من أن يحملوها للأجانب، أم أن السبب يرجع لكون الحماية، إنما تستجيب لعوامل أخرى غير العامل الضريبي، سواء منها تلك التي سبق أن تطرقنا إليها، أو تلك التي بقي علينا أن نتطرق إليها؟

قد يكون البحث عن سعر للنجاعة القصوى، ممكنا بالفعل، لو توفرت لدينا معرفة تامة الكمال، بشأن خصوصيات العروض والطلبيات المتعلقة بسائر الأمتعة، وبالنسبة لجميع البلدان؛ ولو أننا بالإضافة إلى ذلك توفرنا على معرفة المسار التطوري لهذه الخصوصيات عبر الزمن. وهذه ليست هي الحالة التي نحن عليها بالطبع، مما يجعل سعر النجاعة القصوى، مجرد إمكانية نظرية أكثر منها تطبيقية، إن لم يكن مجرد مَفلَتalibi.

وأخيرا نقول بأنه من غير الممكن، أن يدعي بلد من البلدان، أنه وحده من يقوم باستسخار نسب الحماية، وإن تعصف ردود الفعل الصادرة عن الحكومات الأخرى، بما كنا نعتقد أنها هيكلة تسعيرية "للنجاعة القصوى". إننا بهذا نكون موجهين لأن نعتمد ما يطلق عليه "السعر العقابي".

7- السعر العقابيtarif de représailles

من بين التبريرات الحمائية الكثيرة، نصل أخيرا إلى ما يسمى بالسعر العقابي. قد يحدث أن يفرض بلد من البلدان رسوما جمركية "للرد" على حواجز جمركية، أقامتها دول أخرى، في وجه صادراته. هذا التبرير، كثيرا ما يتم تقديمه. ويمكن أن يأخذ الشكل التالي، على سبيل المثال: "قد يقال: حسنا؛ الاتحاد الأوروبي يطبق سياسات حمائية، ولكن الولايات المتحدة الأمريكية واليابان دولتان حمائيتان، فمن الطبيعي، أن يدافع الاتحاد الأوروبي عن نفسه."

ولعل الطروحات الفكرية التي قدمناها سابقا تسمح بإعطاء رد أولي على هذا التبرير. فقد رأينا فعلا، أنه ما عدا في الحالة القصوى التي تكون لنا فيها أسباب، تدفعنا إلى الاعتقاد بأن البنية التسعيرية ذات نجاعة قصوى، بالمفهوم الذي سقناه سابقا، فإن رسما من الرسوم الجمركية، يسيء إلى سكان البلد الحمائي بالدرجة الأولى وفي المقام الأول. ويكون حجم هذه الإساءة أكبر، كلما كان البلد صغيرا، بالقياس مع باقي بلدان العالم (أثر نزع التخصص). فبفرضنا للسعر الانتقامي، نسيء إلى ذواتنا أولا. وبمعنى آخر، نقول إننا لسنا مجبرين بالرد على من يرتكب حماقات، بارتكاب حماقات مضادة، انتقاما منه. فلنفرض أن حاكما بليدا، يحكم بلاد لاغول، أقدم على معاقبة المنتجين الأكثر فعالية، بفرض إتاوات على بعضهم، وسجن البعض الآخر. فإن مما ينتج عن فعله هذا، أن يقل مستوى الفعالية الاقتصادية في بلاده، مما يسيء أولا إلى المواطنين في هذا البلد، وأيضا إلى مواطني البلدان الأخرى، ما دامت مكاسب التبادل قد قلت بها أيضا. ولكن، هل في فعل هذا الحاكم، ما يبرر أن يقدم الحكام الآخرون، في البلدان الأخرى، على القيام بنفس فعله، فيفرضون إتاوات على منتجيهم البارزين ويسجنونهم، بذريعة أن من شأن ذلك أن يسيء إلى سكان لاغول؟ إن من شأن طرح من هذا القبيل، أن يتسم بالبلادة الكاملة. ومع ذلك، فهو السلوك الذي يلجأ إليه في الغالب، من خلال المطالبة بالحماية، بذريعة أن الآخرين حمائيون. والآن، وبعد أن قدمنا هذا الجواب العام، يمكننا أن ننكب على دراسة خاصة، وهي الحالة التي يكون فيها السعر العقابي، بمثابة الرد الذي يقدمه بلد (الجرمان) على سعر للنجاعة القصوى،

تم فرضه من طرف بلد آخر هو (لاغول). فبلاد لاغول، تقتطع من سكان بلاد الجرمان موارد مالية، من خلال فرض نوع من الهيكلة التسعيرية. وأمام عجز السلطات الجرمانية على التأثير على نظيرتها الغولية، أقدمت على فرض رسم جمركي، يكون ذا نجاعة قصوى، اعتبارا لوجود رسم جمركي بلاغول. وبهذا يسترجع الجرمان جزءا مما يؤدونه من ضرائب لبلاد لاغول؛ سعيا، ربما، إلى حمل لاغول على التخلي عن سياسة تسعيرية قليلة "المردودية" إن لم تكن منعدمتها. بل قد يذهب الأمر إلى حد اعتبار أن مجرد إمكانية الجرمان الإقدام على فرض إجراءات انتقامية، يمكن أن يدفع بالدولة الغولية إلى التخلي عن مشروع ضريبة النجاعة القصوى.

إلا أن هناك سلسلة أخرى من الأحداث قد تكون ممكنة، من قبيل أن تنطلق السلطات المعنية في خوض حرب للأسعار، بحيث يرد كل سعر انتقامي على سعر انتقامي آخر، وهكذا دواليك، إلى أن يختفي التبادل كليا. وبذلك يخرج الجميع خاسرا من هذه اللعبة، التي كان يود كل واحد أن يحصل من خلالها على القدر الأقصى والأكبرمن الربح، وهو يأخذ في الاعتبار ماكان قد قام به الآخر في ما قبل. وحينما يختفي التبادل الدولي، تختفي معه مكاسب التبادل أيضا، بما فيها الموارد الجمركية. فالأفضل إذن؛ أن يلجأ الجميع إلى التفاوض. وهذا ما سنتحدث عنه في الفصل الثاني عشر.

الفصل الحادي عشر

دور المسلسلات السياسية

تبلغ مزايا التبادل الحر من الوضوح، ما يجعلنا نتساءل عن حقيقة الأسباب التي تجعل الحمائية منتشرة بهذا الشكل. واضح أن الحمائية تنتج، بالضرورة، عن قرارات واضحة يصدرها رجال الدولة، وبالتالي، فإن التساؤل الحقيقي يجب أن ينصب على الدوافع التي تحملهم على ذلك. ونتساءل بالتالي، لماذا يصرون على إقحام مجموعة من الإجراءات، يمكن بالسهولة أن نبرهن أنها إجراءات مضرة بالمواطنين؟

هناك سببان، لا أكثر، يجعلان الأمور تسير على هذا النحو؛ ذلك أن الحمائية، إما أن تنشأ عن رغبة صادرة من البعض في تحقيق مصالح شخصية (على حساب مصالح الآخرين)، وإما أن تنشأ عن جهل، وقد تنشأ عنهما معا. فالجهل، كما هو معروف، يلعب دورا كبيرا. ويكفي لإدراك قيمته، أن نقف على مدى السهولة التي يتم بها تمرير التبرير المتعلق بالصناعة في طور الطفولة، والتي رأيناها في الفصل العاشر. ولكن هذا الجهل، سواء كان صادرا عن أولئك الذين يقررون أمر جميلا في الرأي قد لا يلعب سوى دور ثانوي. إلا أنه يسمح بشكل أساسي، بحمل الآخرين على أن يقبلوا، بكل سهولة، القرارات التي ترمي، في واقع الأمر، إلى حماية مصالح خاصة. وهذا العامل بالذات هو الذي سننكب على دراسته وتحليله.

1- لعبة المصالح

يمكننا القول، بشكل أكثر عمومية، أن الحمائية إنما هي تعبير عن لعبة سياسية، بين مصالح خاصة، تسعى إلى توظيف احتكار الإكراه الموجود بيد الدولة. ذلك أن كل سلطة سياسية، إنما تستند بشكل خاص، على بعض الفئات من المواطنين ممن يحصلون منها على امتيازات. والحمائية وسيلة من الوسائل التي تمرر بها هذه الامتيازات.

وسنأخذ، على سبيل المثال، حالة مجتمع ديموقراطي، تتواجد به "فئة" خاصة، «clanparticulier» قد تكون حزبا سياسيا، أو تحالفا انتخابيا، تحتاج إلى الحصول على أغلبية الأصوات، للوصول إلى الحكم وللاستمرار فيه.

واللعبة السياسية برمتها، إنما تتمثل أصلا في البحث عن كيفية الحصول على

دعم مختلف الفئات من الناخبين، بالأخذ في الاعتبار مصالحهم الخاصة. فمن جهة، يتم الحصول على الأصوات في الانتخابات، عن طريق منح الامتيازات(على شكل دعم أو بسن تشريعات، أو على شكل حماية)؛ ومن جهة أخرى، هناك مخاطرة بفقد بعض هذه الأصوات بفعل حمل البعض على تحمل عبء الإجراءات المرتبطة بتخويل هذه الامتيازات؛ والواقع أنه من المستحيل الحصول على شيء دون بذل مجهود في مقابل ذلك. وإذا كان هناك مواطنون يحصلون على امتيازات من الدولة، فإن الموارد المتعلقة بذلك، تستخرج وجوبا من المواطنين، وقد يتم ذلك من المستفيدين أنفسهم أو من غيرهم.

فالمشكل الذي يتطلب إيجاد حل له من طرف السياسيين، هو إذن، مشكل بسيط من حيث التعبير عنه، وهو كيف الوصول إلى رفع احتمالية الكسب في الانتخابات إلى مستواها الأقصى، عن طريق توزيع الامتيازات، مع تقليص مستوى الاستياء الذي يشعر به أولئك الذين يتحملون الكلفة الفعلية لهذه الإجراءات؟ ومن وجهة النظر هذه، يستحسن إخضاع عملية تخويل الامتيازات، لعملية استهداف دقيقة، وأن تكون امتيازات مرئية، حتى يعي المستفيدون قيمة ما تقدمه إليهم السلطة، وفي مقابل هذا يستحسن أيضا جعل الاقتطاع المطابق لهذه الامتيازات أقل ظهورا وأقل إيلاما للناخبين.

ولكي يتم التقليل من حدة المخاطرة السياسية المترتبة عن الاستياء الذي يلحق بأولئك الذين يؤدون ثمن الإجراءات العمومية، فإن على رجال الدولة أن يختاروا بين تقنيتين اثنتين:

إما أن يجبروا عددا قليلا من الناس، ممن ينصبون لهم العداء، طبعا، على الأداء. وفي هذه الحالة، وعلى اعتبار أن كل ناخب لا يتوفر، في الديموقراطيات الحديثة، سوى على صوت واحد، أيا كانت قيمة القدر المساهم به، فإن فقدان الأصوات في الانتخابات يكون محدودا.

وإما أن يخضعوا عددا كبيرا جدا من الناس للأداء، لدرجة لا يأخذ معها إقحام إجراء جديد، يكون في مصلحة فئة معينة من الناخبين ـ كالمقاولينومأجوري فرع من فروع الأنشطة مثلا ـ سوى شكل زيادة طفيفة في التكلفة المتحملة من طرف الآخرين جميعهم. وتصبح اللعبة السياسية أقوى تأثيرا، حينما يتم العثور على الوسيلة التي تمكن من إخفاء الأمر على الناخبين، حتى لا يعلموا أنهم هم من يؤدي تكلفة الإجراءات المعنية.

وبهذا يصبح امتياز مخول لرجال الدولة، مصدرا لجلب الأصوات. ومع تراكم الامتيازات، تتراكم أيضا تكلفة الضريبة، مباشرة كانت أم غير مباشرة. ولكن تظل مع ذلك متحملة سياسيا، إن هي كانت، من جهة، مركزة على عدد محدود من الملزمين بالضريبة، وإن هي كانت، من جهة أخرى مخفية، بمعنى ألا تتاح للناخبين

إمكانية الوصول إلى تقييم ما هو مترتب عليهم من قدر، كتكلفة لما تقوم به الدولة، ليس فقط على شكل ضرائب فقط، بل أيضا على شكل تشريعات.

2- الحمائية، نظام ضريبي مخفي

وتشكل الحمائية، من وجهة النظر هذه، أداة مثلى في يد السلطة السياسية. ذلك أن الكسب المحصل من طرف منتجي متاع متمتع بالحماية، كما رأينا ذلك من قبل، إنما يتم الحصول عليه، على حساب أولئك الذين يجبرون على دفع ثمن أعلى للوصول إليه؛ وذلك بفعل الحماية. فقد يكون من الممكن بالنسبة للدولة، وهي تسعى إلى تقديم المساعدة لهؤلاء المنتجين، أن تقتطع من مستهلكي هذا المتاع، ضريبة تعيد توزيع محصولها على المنتجين، عوض أن تلجأ إلى الحمائية. وإن من شأن ذلك أن يجعل المستهلكين أكثر وعيا بما يكلفهم الامتياز المخول للمنتجين. وتصبح عملية تقييم هذه الكلفة أكثر صعوبة، بالنسبة إليهم، حينما تلجأ الدولة إلى الحماية، وذلك بالرغم من أن الكلفة التي يتحملونها فعليا، أكبر، كما رأينا ذلك من قبل، من الكسب المحقق من طرف المنتجين. وبعبارة أخرى، فإن اللجوء إلى الحمائية، هو بمثابة عملية تحويل مكلفة، ولكنها تحظى بالقبول من طرف المواطنين، أكثر من غيرها، وذلك لأن تقدير كلفتها أكثر تعقيدا بالنسبة إليهم.

والواقع أنه حينما يقدم أحد الأفراد على اقتناء متاع يحظى منتجوه بالحماية(بواسطة رسم جمركي، مثلا) ، فإنه قد لا يعرف حتى إن كان هذا المتاع محميا أم لا. فهو يرى أن هذا المتاع يباع بسعر معين، فيعتقد أن هذا "هو السعر الحقيقي". ولما كانت الحماية موجودة، كيفما كان الحال، فلا فائدة بالنسبة للمستهلك، أن يبحث بشكل خاص، عن المعلومة.

ونحن هنا أمام حالة لا تماثل، تدخل ضمن خصوصيات طريقة عمل "السوق السياسية"؛ ذلك أن من مصلحة منتجٍ خصوصي، أو مجموعة من المنتجين الخصوصيين، أن يوظفوا مالهم ووقتهم من أجل الحصول على الحماية العمومية لأنشطتهم. ففي الحالة التي يشكلون فيها مجموعة محدودة العدد، فإن كل واحد منهم سيحاول أن يحصل على قسط كاف من الكسب الحمائي، وهو ما يعوض المجهودات التي يبذلونها. ونقيض هذا الوضع تماما، ذلك الوضع الذي يوجد عليه ضحايا الحماية، أي أولئك الذين يشترون متاعا محميا. فلو أن أحدهم أراد أن يمارس نوعا من الضغط على السلطة العمومية، لتفادي هذه الحماية، لكان عليه أن يتحمل تبعات عمله هذا، والذي لم يكن ليجلب إليه سوى كسب هامشي لا قيمة له. فلو أن أحد الأفراد مثلا، شن حربا على الحماية التي يحظى بها منتجو السيارات في بلده، فإن ماسيجنيه جراء عمله هذا من كسب محتمل، حينما سيقدم على شراء سيارة، سيكون أقل مما كلفته حربه التي ظل يشنها إلى أن

تكللت بالنجاح. وسيشاركه في نفس الكسب، كل أولئك الذين لم يقوموا بأي شيء، لمكافحة هذه الحماية.

هكذا نكون قد رأينا إذن، إلى أي حد يمكن أن يكون الحصول على المعلومة في مجال الحماية، صعبا. وأن المواطنين، يفقدون من جراء ذلك، أدنى أشكال التحفيز من أجل البحث عنها أو استعمالها. بل إن هناك ما هو أكثر من ذلك، فالحصول على المعلومة، بلغ من الصعوبة إلى الحد الذي أصبح معه ضحايا الحمائية أنفسهم، يعتقدون أنهم من ضمن المستفيدين من المعلومة، وهو ما يلغي كل محاولة لمحاربة هذه الحمائية، وقد سبق أن رأينا في الفصل التاسع، كيف أن نسب الحماية الظاهرة، كالنسب الرسمية للرسوم الجمركية مثلا، كانت تشكل مؤشرات مغلوطة عن الطابع الحقيقي لسياسة حمائية. وتبقى نسب الحماية الفعلية، هي وحدها القادرة على منح تقييم صحيح لمستوى الحماية. ونتيجة لهذا، قد يحدث أن يتحمل مجموعة من المنتجين، تبعات حماية سلبية، وهم يعتقدون أنهم يستفيدون من منافع حماية إيجابية، وذلك حينما تتحمل المستوردات المنافسة لمنتوجاتهم رسوما جمركية.

على أن الحسابات المتعلقة بنسب الحماية الفعلية، هي حسابات تقريبية على الدوام. ولكي يتم تقييمها تقييما صحيحا، لابد من التوفر على معرفة تامة وكاملة بسائرالخصوصيات التي تطبع المنظومات الإنتاجية. وعلى كل حال، فإن هذه الحسابات، بالرغم من كونها بعيدة عن الكمال، فهي علاوة على ذلك، حسابات بالغة التعقيد ومرتفعة الكلفة، مما يجعلها بعيدة عن متناول المستهلك أوالمنتج. ثم إن البنيات، التسعيرية منها والتشريعية، هي أيضا في مجملها، تبلغ من التعقيد، ما يجعلنا في نهاية المطاف، لا نعرف من يؤدي هذا، ومن يؤدي ذلك. والسبب في هذا الوضع هو النظام الحمائي. ولاغرابة إذن، أن ينتج عن هذا، أن يرى كل واحد، من مصلحته البحث لنفسه عن حماية خاصة به. وألا يرى أحد، بعد ذلك، من مصلحة في محاربة السياسة الحمائية.

ويأتي عامل الجهل، الذي سبق أن أثرناه، هنا، ليعزز هذه الظاهرة. بل إن الجهل قد يؤدي إلى الحصول على تعاطف من طرف الضحايا. ويكفي للتدليل على ذلك، أن نستحضر بعضا من تلك التبريرات الحمائية التقليدية، التي درسناها في الفصل العاشر. فوفق هذه التبريرات، سيتم الزعم بأن "الصناعة الوطنية"، التي تتعرض للتهديد بالزوال من طرف الأجانب، تحتاج إلى الحماية، وأنه من قبيل الفعل المصيري، حماية النفس من "المنافسة غير المشروعة"، التي تقوم بها البلدان ذات الأجور المنخفضة إلخ.. كل هذه التبريرات تتقبل بالقبول الحسن، لأن الكل يعتقد أنه من الممكن منح امتياز للبعض إذا كان الآخرون لا يتحملون كلفة هذا الامتياز. وفي هذا المجال يجدر بنا أن نلاحظ أن من الخصائص المميزة لحركات

الدفاع عن المستهلكين، كونهم يفضلون توجيه اهتمامهم لسلالم الجودة المرتبطة بمساحيق الغسيل والتصبين، بدل تركيز اهتمامهم هذا، على خوض معركة ضد الحمائية، التي قد يكون النفع، المحصل عليه من طرف المستهلكين، من ورائها أوسع وأعمق.
كل هذه الأسباب، تشرح لماذا يصر رجال الدولة على تطبيق النظام الحمائي، ولماذا هم متحفزون لذلك إلى هذا الحد. بل إننا قد نذهب إلى حد الإضافة بأن الدولة، حينما تكون في حالة استخلاص رسوم جمركية، تجد في ذلك موارد إضافية، قابلة للاستعمال، مما يساعدها على كسب المزيد من الأصوات في الانتخابات.

ولنا أن نذكر أيضا، أننا حينما نكون في حالة يتواجد بها نظام الحصيصات الاستيرادية، وتخول فيها رخص الاستيراد لبعض المستوردين، فإن بعض السياسيين والبيروقراطيين يجدون في هذا الوضع، فرصة تمكنهم من الحصول على "رشاوى". وبالتالي، فإن لهم ما يحفزهم بشكل قوي، على استدامة النظام الحمائي وتقويته. وقد يكون هؤلاء، مستعدين لتداول ما يقدمه لهم، من يسمون أنفسهم خبراء، من تبريرات حمائية ليستعملوها كمفلت، من قبيل "دعم وتشجيع الصناعة الوطنية" أو "حماية الأنشطة المدرة للدخل" أو "البحث عن الاستقلالية" أو "العودة إلى الأسواق الداخلية". وكلها تبريرات، تمتح من معين الوطنية الضيقة، وتخدم مصالح خصوصية ضيقة أيضا. وبهذا نجد أنه لم يعد الأمر يتعلق بلوم رجال الدولة على جهلهم، لما يمنحه التبادل الحر من امتيازات، بل إننا أمام ما يوضح بجلاء أن من مصلحتهم أن يظلوا جهلاء، وهكذا، نصل إلى وضع في غاية الإثارة للاندهاش؛ ذلك أن هناك شيئا واحدا نعرفه معرفة يقينية، لا نحتاج معها إلى أن نكبد أنفسنا عناء البحث، أوالدخول في مضايق الحسابات الطويلة والمعقدة، وهو أن الحمائية تستتبع بالضرورة، هدرا للموارد. ونعرف أيضا أن هناك رابحين وأن هناك خاسرين؛ ولكننا لا نعرف بوضوح، من هم الرابحون، ومن هم الخاسرون! يبدو إذن، أنه من غير المقبول منطقيا، أن تصبح منظومات، في مثل هذه المستوى من التفاهة على مثل هذه الدرجة من الانتشار والتعميم. ومع ذلك، فإن من شأن التحليل السياسي، أن يساعد على فهم السبب الذي يجعل الحماية، تتواجد وتستمر في التواجد.

3- مجموعات الضغط

إن من شأن التحاليل السابقة، أن تمكننا من أن ندرك بوضوح، إلى أي حد يصل الطابع الاعتباطي، الذي يطبع أغلب السياسات الحمائية. فما هو السر في أن يحظى متاع معين، بنسبة حماية جمركية تقدر بـ % 20، بينما يحظى متاع آخر، بنسبة للحماية، مقدرة في % 10؟ إن الجواب عن هذا السؤال، يكمن بالتأكيد، في

ما بين مجموعات الضغط المعنية من فوارق، على مستوى الفعالية؛ ويكمن أيضا في الإرادة غير المتساوية، لدى السلطات العمومية، في الاستجابة للطلبات الصادرة عن هذه المجموعات.

ففي الأنظمة السياسية المتواجدة في عصرنا الحاضر، نجد فعلا، أن لكل منتج أن يختار أحد الإستعمالين الممكنين لوقته و لموارده: إما أن يربح أسواقا جديدة ، عن طريق تطوير منتوجاته، و تخفيض كلفاته الإنتاجية. وإما أن يحصل على امتيازات صادرة عن الدولة. وسيتوقف اختياره، على الكلفة النسبية لكل صنف من أصناف النشاط، من جهة، وعلى مردوديتها النسبية، من جهة أخرى، إضافة إلى توقفه على المخاطر النسبية المرتبطة بالنجاح أو الفشل. وكلما كانت المصلحة في الدفاع المشترك مشتتة، كلما كانت الحظوظ، في أن ينتظم المنتجون في مجموعات حمائية للضغط، أقل. وكلما كانت المصلحة مركزة، كلما كانوا متحفزين للتنظيم. لأن كل واحد منهم سيجني آنذاك ربحا أكبر، نسبيا، من المجهودات التي يكون قد بذلها لصالح العمل المشترك. ويبقى مطلوبا، أن يجد هذا العمل، المندرج في سياق تحريك مجموعات الضغط، أذنا صاغية، من لدن السلطات العمومية؛ وكلما كان أسلوب الحصول على الامتياز الممنوح، أسهل، كان مردوده السياسي، بالنسبة للسياسيين على شكل مكاسب انتخابية، أضمن، وكلما كان هذا الوضع، بالتالي، أقرب إلى الحقيقة المعاشة.

وحتى نوضح أكثر كل هذه الأفكار، تعالوا نتصور، ما الذي من الممكن أن يقع داخل قطاعين متساويي الأهمية، يشغل كل منهما 100.000 شخص في كل بلد. فالقطاع الأول، الذي يخص،على سبيل المثال، صناعة السيارات، يتكون من مقاولتين، تشغل كل منهما 50.000 شخص (جميعهم أجراء)؛ أما القطاع الثاني، الذي هو صناعة الحلي التقليدية، فإنه يتكون من 25.000 مقاولة (أي من 25.000 صاحب مقاولة على الأقل). ومن البديهي، أن التنظيم النقابي، يكون أسهل، داخل مقاولة كبيرة جدا، حيث يكون التواصل بين المأجورين تواصلا يوميا. مما يسهل معه أن نتصور إمكانية الدفع بالعمل النقابي إلى مستوى أكبر، نسبيا، في قطاع السيارات، عكس ما يكون عليه الأمر في قطاع صناعة الحلي التقليدية. وهكذا سيكون في كل مقاولة لصناعة السيارات، نقابة (أو مجموعة صغيرة من النقابات). وسيكون من السهل، ومن دواعي جلب المنفعة أيضا، بالنسبة للنقابات المعنية، وكذا بالنسبة لأرباب مقاولات صناعة السيارات أن يقوموا بممارسة الضغط المجموعاتي pressionen commun، من أجل الحصول على حماية ضد المنافسة الأجنبية. وفي مقابل هذا، نجد أن التنظيم على شكل مجموعات للضغط، سيكون أصعب بالنسبة لقطاع الحلي. ففي الحالتين معا، نجد أن عدد الناخبين المعنيين هو نفس العدد، وبالتالي، فقد تكون المحفزات التي

تستدعي من رجال السياسة تخويل الحماية، هي نفسها بالنسبة للقطاعين معا. ومع ذلك فإن الضغوط الممارسة عليهم مختلفة.

لنأخذ الآن حالة قطاع أكثر دقة، من حيث الخصوصية، فنتصوره مكونا من مقاولتين فقط. ولكنهما معا من حجم صغير. فالتحفيز الذي يملأ صاحبي هاتين المقاولتين، وكذا مأجوريهما من أجل الحصول على الحماية، تحفيز كبير، غير أن رجال السياسة لا يجدون من جانبهم ما يحفزهم على الاستماع إليهم، ومنحهم الحماية.

ولكننا إذا نحن ذهبنا إلى حد افتراض أن حماية مماثلة خصصت أخيرا، للقطاعين السابقين المتعلقين بصناعة السيارات والصناعة التقليدية للحلي، وافترضنا مثلا، أن هناك مفاوضات تجارية، تجري من أجل تخفيض نسبة الحماية. لا شك أن السلطة العمومية ستولى أهمية أكبر للضغوط الممارسة عليها من طرف النشاط الأكثر تركيزا. فإذا كانت هناك من مخاطرة، يمكن أن تؤدي بإحدى المقاولات إلى الإفلاس، فإن ذلك يكون ظاهرا، بقدر ما تكون المقاولة أكثر كبرا. وهو ما يجعل السياسيين يرغبون في تفادي هذه الصورة السلبية، بالنسبة إليهم. وفي هذه الحالة، يقولون إن الأمر يتعلق بقطاع شديد الحساسية لا يمكن إخضاعه لعملية " نزع السلاح الجمركي" .désarmement douanier

قد يشرح هذا، لماذا استطاعت صناعة السيارات الفرنسية، مثلا أن تستفيد من حماية استثنائية تجاه اليابانيين، الذين يشكلون المنافس الأكثر فاعلية، على اعتبار أن حصيصات للاستيراد، حددت في 3 في المائة، نسبة القدر المسموح بدخوله من السيارات اليابانية الأصل، إلى السوق الفرنسية، كانت موجودة قبل أن يتم إقرار الإجراءات الحمائية (التي لم تنطلق إلا في سنة 1990) على مستوى المجموعة الأوروبية. ومن البديهي أنه حينما يخول امتياز من هذه الأهمية، المتجاوزة لحدود ما يمكن قبوله، ولفائدة مثل هذه الصناعة، فإن التبرير المقدم لذلك، عادة ما يكون هوالتبريرالقائل بأن هذه الصناعة تحتاج لبعض الوقت قبل أن تتلاءم مع متطلبات المنافسة الخارجية. غير أن التجربة علمتنا بالدليل الواضح، أن الاحتماء خلف حماية قوية، يضعف كل المحفزات التي تكون لدى صناعة من الصناعات، من أجل التلاؤم مع المنافسة. وبالتالي تضطر هذه الصناعة إلى أن تطلب تمديد زمن هذه الحماية لفترة أطول. بل إن تقادم هذه الحماية قد يذهب إلى حد السماح بتنظيم المصالح الخاصة تنظيما محكما، بل وتطوير بنياتها التبريرية، والبحث من بين البيروقراطيين ورجال السياسية، عن متواطئين محتملين، لإسناد هذا العمل.

وإذا نحن أخذنا في الاعتبار، الدور الحاسم الذي تلعبه المصالح المنظمة عموما، في تطويرالحمائية، فإن تبريرا كتبرير الصناعة في طور الطفولة، يبدو تبريرا واهيا.

بل إنه يضمر فعلا، أن الحماية إنما تكتسي طابعا مؤقتا، وأنها إنما تخول لنشاط جديد، يترقب أن يصبح مربحا في المستقبل دونما لجوء إلى الحماية. إلا أن الإجراءات الحمائية نفسها تعمل على تقوية جماعات الضغط، وتحول من خلال ذلك، حماية، يزعمون أنها مؤقتة، إلى حماية نهائية، من شأنها أن تؤدي بالتالي، إلى استدامة الاقتطاعات المأخوذة من ضحايا الحمائية. ويلجأ مانكور أولصون Mancur Olson إلى دور مجموعات الضغط، في تفسير الظاهرة التالية، من ضمن ما يفسره من ظواهر، فيقول: من المعلوم أن قطاع الفلاحة، قطاع محمي، نسبيا في البلدان الغنية، وهو قطاع، مضحى به نسبيا، في البلدان الفقيرة. وهذا الأمر قد يبدو غريبا، على اعتبار أن البلدان الغنية هي في الغالب، بلدان مصنعة، وأن الحياة الفلاحية من جهة أخرى، تشكل الطابع الغالب، على القسم الأكبر من سكان البلدان الفقيرة. ولكنها القدرة المتفاوتة، بين هؤلاء وأولئك، على التنظيم والتأثير على السوق السياسية تحديدا، هي التي تفسر هذه الوضع. وهذا ما يوضحه مانكور أولصون في قوله "إن كوريا الشمالية و طايوان، كانتا تعتمدان، خلال سنوات 1960، قبل أن يعرفا حركة التصنيع السريعة، نسبا سلبية للحماية الإسميةtaux de protection nominale négatifs في القطاع الفلاحي، ولكنهما اليوم، يخصصان مستوى عال جدا من الحماية لهذا القطاع". ففي بلد فقير، حيث تكون وسائل التواصل صعبة، وحين يكون المزارعون كثيري العدد ومتباعدي الانتشار، يصعب أن تعثر على من يجد منهم مصلحة في أن ينخرط في عمل جماعي. وعلى العكس من ذلك، نجد أن الأنشطة الحضرية، التي هي في مرحلة التطور، والتي تكون قريبة من دوائر السلطة، وقابلة للتوظيف في التأثير على الحركات السياسية، فإنها تحصل على امتيازات خاصة. أما في البلدان الغنية، حيث عدد المزارعين أقل بكثير مما هو عليه في البلدان الفقيرة، فإنه يكون من السهل أن يربطوا علاقات فيما بينهم، بحكم حالة الغنى العامة، وتطور وسائل النقل. كما أن الطابع المترسخ في القدم للتنظيمات الجماعية، وتراكم التجارب، إضافة إلى ما تعرفه شبكاتهم السياسية من استقرار، تشكل كلها عوامل تساعدهم على اكتساب مزيد من الفعالية. يضاف إلى هذا أن السلطة العمومية، مستعدة نسبيا، لأن ترضيهم لأن أهميتهم النسبية أقل، وبالتالي، فالحماية أقل كلفة نسبيا.

الفصل الثاني عشر

تحرير المبادلات

لقد قمنا في الفصل السابق، بدراسة المسلسل السياسي المؤدي إلى الحمائية. ويمكننا أن نستنتج من ذلك، أن السياسات الحمائية ستستمر، لا محالة، في الاستقواء مع مرور الزمن. ذلك أن حماية مخولة في الماضي، مؤهلة لأن تستمر في المستقبل، وذلك لأن مجموعات الضغط أخذت ما يكفيها من الوقت، لكي تنظم نفسها من جهة، ولأن رجال الدولة، من جهة أخرى، لا يتوفرون على حافز خاص، يحملهم على إلغاء الحماية، التي يستفيد منها متاع معين؛ فهم يغضبون منتجي هذا المتاع، الذي لا يشكل سوى قسط محدود من حاجياتهم؛ وبالتالي، فإن ما يمكن أن يجنيه المستهلكون من ربح، جراء هذا التحرير، لن يكون في الغالب، سوى ربح هامشي، لا يرقى إلى جلب التعاطف الانتخابي.

1- التحرير الأحادي الجانب

الظاهر أنه لا مفر من تنامي الحمائية. فالأمر يرتبط، على وجه الخصوص، بمدى قوة أو ضعف ما يحمله رجال السياسة الممارسين للسلطة، من قناعات بخصوص حرية التبادل، وبالتالي بخصوص الوضع الذي يكون عليه حال الرأي العام. فقد نتصور أن يكون وعي المواطنين، بما يتحملونه من كلفة، من جراء تطبيق الحماية، وعيا متصاعدا (وذلك من خلال ما يقومون به من مقارنة لأسعار بعض المواد، حينما يسافرون خارج بلدهم، مثلا). وقد نتصور أيضا، أن تأتي حكومة مؤيدة للتبادل الحر، لسبب من الأسباب، فتصبح السلطة بيدها.

إن سياسة تجارية تحريرية، سياسة صعبة؛ وذلك لأسباب تتماثل مع تلك التي تفسر انتشار الحماية؛ ذلك أن هذه السياسة، إذا ما كانت ذات طابع تدريجي، فإن من سيسبقون إلى فقدان الحماية، سيكونون هم من يتكبد الخسارة الكاملة. ومن هذه الناحية، نجد أن سياسة موسومة "بالقساوة"، تكون أفضل بكل تأكيد: ذلك أن من يفقدون الحماية، يجدون في الفقدان التلقائي، لما يتمتع به الآخرون من حماية، تعويضا لهم، على الأقل. فإذا كانوا يتكبدون الخسارة بصفتهم منتجين، فإنهم يجنون ربحا بوصفهم زبائن لأنشطة، أصبحت أقل حماية. إلا أن تفكيكا، بالغ السرعة للحماية، خصوصا في الحالة التي تكون فيها آثار الحمائية متعددة ومهمة، من شأنه أن يوحي أيضا، بحدوث تغييرات قاسية على بنية الأسعار النسبية. فقد يظهر على بعض الأنشطة ما يحولها فجأة، إلى أنشطة

غير ذات مردودية، مما يستدرجها للإفلاس. وعلى عكس هذا، قد تصبح بعض الأنشطة الأخرى، في غاية الاستعداد لدر الأرباح؛ وهكذا ستتحول عوامل الإنتاج، شيئا فشيئا، من الأنشطة الأولى، إلى الأنشطة الثانية، وسيقوم المنتجون بما يلزم من جهود، للتلاؤم مع الأنشطة الأقل درا للربح. إلا أن هذه التغييرات، تكون مكلفة، بالتأكيد، بالنسبة لمن يتحملونها. فقد تكون صعبة التحمل سياسيا. إلا أن هناك سياسات سريعة للتحرير التجاري، اعتمدت في عدد من البلدان، خلال عشريات حديثة، وكان مآلها النجاح.

على أنه لا بأس من أن نذكر بأن الحماية تسيء أولا إلى ساكني البلد الذي يطبق هذه السياسة. وتكون الإساءة أكبر، كلما كان البلد أصغر. وكما أنه لا مبرر لأن يصبح بلد من البلدان حمائيا، بذريعة كون بلدان آخرين حمائيين أيضا، فإنه ليس من الضروري، على الإطلاق، أن ننتظر أن تعتمد هذه البلدان الأخرى سياسات للتحرير التجاري، لكي نحدو حدوها. فأي بلد يمكنه، في أي وقت، أن يقوم بتحرير تجارته الخارجية، وأن يكسب من وراء ذلك الأرباح المترتبة على ذلك.

2- الإتفاقيات التجارية

يمكن القول، إن جميع المواطنين يجنون، عمليا، الربح، من عملية تحرير الجمارك، إن على المدى القريب أوعلى المدى البعيد. غير أن هناك تكلفات تقويمية للمدى القصيرcouts d'ajustement de court termeوعموما، فإن أفق القرار عند رجال الدولة، أفق قصير نسبيا، مادام الأمر يتعلق، على سبيل المثال، بتاريخ الانتخابات القادمة. وبالتالي، فلا شيء يحفزهم، بشكل خاص، على اعتماد سياسة تحرير المبادلات، حتى وإن كانت مربحة على الأمد البعيد: فمن غير المؤكد، بالنسبة إليهم، أن يدرك المواطنون، أن هناك ربحا حقيقيا سيجنونه من وراء التحرير، بينما هم يعلمون حق العلم، أن من سيفقدون وضع الحماية الذي يستفيدون منه، فإنهم سينقلبون إلى مُعادين للسلطة العمومية. وهكذا نجد أن حساب الكلفات والأرباح، الذي يقوم به السياسيون، يقودهم منطقيا إلى الحفاظ، إن لم نقل إلى تقوية، السياسة الحمائية. فلكي يتم إقرار نظام التحرير إقرارا سياسيا، لابد من أن يتغير نظام التحفيزات لدى رجال السياسة.

هذا هو المنظور، الذي من خلاله يمكن للمفاوضات التجارية، أن تصبح حاملة للمنفعة. فهي إن أفضت إلى اتفاقية مستوفية للشروط، تكون عملية تحرير واردات بلد من البلدان، مصحوبة بعملية تحرير متزامنة، لواردات بلد آخر (في إطار الاتفاقيات الثنائية) أو واردات عدد كبير من البلدان (في إطار الاتفاقيات المتعددة الأطراف) .

فحينما ينخرط سياسيون ممارسون للسلطة في بلد من البلدان، في

مفاوضات تجارية، قصد تحقيق التحرير المتبادل للمبادلات، فإنهم، إنما يسعون إلى الحصول على مكاسب دقيقة الخصوصية، لفائدة بعض فئات المنتجين ـ الناخبين، تكون على شكل منافذ خارجية موسعة. أكيد، أن من يتلقون الخسارة على المدى القصير، بفعل ضآلة الحماية المخصصة للأنشطة المنافسة في المستوردة، ليسوا بالتأكيد، هم نفس من يكسبون بفعل التحرير المقرراعتماده خارجيا. ولكن، من وجهة نظر الحسابات الانتخابية، فإن أقل دعم محتمل لأولئك الذين يتلقون الخسارة على المدى القريب، يتم تعويضه بالجبر، عن طريق الدعم المستمر، القادم من أولئك الذين يربحون على المدى القريب.

وكما رأينا ذلك من قبل، فإنه لا وجود لأي سبب نظري، يحملنا على انتظار أن يقدم شركاؤنا التجاريون، على نزع سلاحهم الجمركي، حتى نقرر، نحن أيضا، الشروع في عملية نزع سلاحنا الجمركي، الخاص بنا. على أننا نتفهم، على كل حال، أن يسهم تدبير السوق السياسية، في جعل مسلسل التحرير الثنائي الجانب أو المتعدد الجوانب، أكثر جاذبية بالنسبة لرجال الدولة، من عملية تحرير، تقرر بشكل أحادي الجانب. ولعل هذا هو السبب الذي من أجله تكون عملية تحرير المبادلات، أساسا، ناتجة عن مفاوضات تجارية وليس عن قرارات أحادية الجانب (أنظر الأمثلة في الفصل الثالث عشر).

فالمفاوضات التجارية إذن، تسهل مسلسلات التحرير التجاري، التي هي، على كل حال، مسلسلات مرغوب فيها. إلا أن لها جانبا إيجابيا آخر. ذلك أنه بمجرد التوقيع على اتفاق تجاري بين بلدين أو أكثر، يصبح كل بلد ملزما بمقتضيات هذا الاتفاق، ولا يمكنه، مبدئيا، أن يغير بشكل أحادي الإجراءات الحمائية. ومع ذلك، لابد من الإقرار بأن وسائل غير مباشرة، لحماية الأنشطة الوطنية، تظل موجودة وقائمة، بالرغم من كل هذا. وهو ما رأيناه في الفصل التاسع.

من المعلوم أن الاتفاقيات التجارية، يمكن أن تتخذ أشكالامتنوعة. فقد تهم، بعض المنتوجات أو مجموع المنتوجات المتبادلة، كما يمكنها أن تقرر بشأن حذف كلي للحواجز الجمركية، أو فقط بشأن تقليص لهذه الحواجز. ويمكنها أيضا، أن تتناول بعض أشكال الحواجز المعرقلة للمبادلات، دون التطرق لبعضها الآخر. ويمكنها أن تكون ذات سريان محدود في الزمن أو غير محدود إلخ..

ويمكن أن تتضمن بعض هذه الاتفاقيات بنودا خاصة، تسمى بند الدولة الأكثر حظوةclause de la nation la plus favorisée ولنفترض أن هذا البند أدرج اتفاقية تجارية أبرمت بين البلد(A) والبلد (B)، وأن البلد (A) قبل بمقتضاها أن يغير نسبة الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات من القمح، القادمة من البلد (B) وينقلها من % 20 إلى % 10، على اعتبار أن نسبة % 20، احتفظ بها بالنسبة للواردات القادمة من سائر البلدان الأخرى. ومما لا شك فيه، أن مفاوضي البلد (A

) ، إنما قبلوا منح هذا الامتياز لفائدة منتجي القمح المنتمين إلى البلد (B)، لأن مفاوضي البلد (B) قدموا، من جهتهم أيضا، امتيازا لفائدة بعض مصدري البلد(A)، إلا أننا، إن نحن افترضنا الآن، أن سلطات البلد (A)، قامت في ما بعد، بتوقيع اتفاق تجاري مع سلطات البلد (C)، يتم بمقتضاه إلغاء كل الرسوم الجمركية، المفروضة على استيراد مادة القمح من البلد (C)؛ فإن الامتياز المحصل عليه سابقا، من طرف منتجي القمح بالبلد (B) ، والذي كان قد شكل عنصرا حاسما في التوقيع على الإتفاقية التجارية بين البلد (A) والبلد (B)، أصبح في حكم العدم، أو بدون مفعول يذكر. ومن أجل تفادي الوقوع في مثل هذه المخاطرة المحتملة، تجد سلطات البلد (B) نفسهامستدرجة إلى المطالبة بإدخال "بند الدولة الأكثر حظوة" ضمن مقتضيات الاتفاق التجاري، الموقع مع سلطات البلد (A). وهكذا، سيجد منتجو القمح في البلد (B) أنفسهم، في حال ما إذا أقدمت سلطات البلد (A)، في وقت لاحق، على إلغاء الرسوم الجمركية بالنسبة لمصدري القمح المنتمين للبلد (C)، متمتعين بمقتضيات هذا البند.

ولا يخفى ما لإدراج مثل هذا البند من انعكاسات مهمة على تحرير التجارة الدولية، ذلك أنه يمكن لعملية تحرير، أبرمت وفق اتفاق ثنائي، أن تصبح متعددة الأطراف. وإذا ما أقدمت سلطات أحد البلدان، على التوقيع، بشكل متتال، على عدد كبير من الاتفاقيات التجارية المتضمنة لهذا البند، فقد ينتج عن ذلك، أن تنطبع تجارتها الخارجية، بطابع في غاية الأهمية من التحرر. غير أن تدبير نظام من هذا النوع، ليس على الإطلاق، بالأمر السهل. ذلك أنه إذا كانت مبادلات بلد (A) محررة ، تجاه واردات البعض من الدول فحسب، فلابد هنا من التأكد من أن منتجي البلدان الأخرى، لا يصدرون في اتجاه هذا البلد (A)، عبر وساطة أحد البلدان المتمتعة بمقتضيات "بند الدولة الأكثر حظوة". مما يستوجب، حينها، اشتراط تقديم" شهادات إثبات المصدر" certificats d'origine، من طرف المصدرين الراغبين في الاستفادة من البند المذكور. ولكن، أي قرار يمكن أن يتخذ، في حال ما إذا أخضع متاع من الأمتعة، لتغيير فوق تراب بلد مستفيد من البند المذكور، وأن جزءا من مكونات هذا المتاع، مصدرها بلدان غير مستفيدة من البند؟ إذاك، سنحاول أن نراقب، وأن نحدد "معاملات المحتويات المستوردة" coefficients de contenu en importationsإلخ...إنه أمر لا يختلف عن كونه وجها مغايرا للحمائية، يشهد على انتصار بين للبيروقراطية. فهو مولد للتكلفات ومسلط للضبابية والخلط في المعلومات.

ولعل السعي إلى تفادي مساوئ جملة من الاتفاقيات الجزئية، هو الذي أدى إلى التوقيع، سنة 1947 على الإتفاقية العامة حول الرسوم الجمركية والتجارةGATT . بمعنى Gereral Agreement on Tariffs and Trade وهكذا، وعوض أن يلجأ إلى

كل بلد على حدة، لضمان تحرير التجارة الخارجية، بواسطة اتفاقيات ثنائية (أو متعددة الأطراف ذات طابع محدود) ، وباللجوء إلى بند الدولة الأكثر حظوة، اعتقد، عن صواب، أنه من الأفضل جمع أكبر عدد ممكن من الدول، للحصول، بشكل متزامن، على تقليص للحواجز الجمركية، بالنسبة لكل عضو اتجاه، باقي الأعضاء الآخرين.

3- الإتحادات الجمركية

الاتحاد الجمركي، هو عبارة عن فضاء تلغى داخله الرسوم الجمركية، وعند الاقتصاء، بعض الحواجز غير التسعيرية التي تقف في وجه المبادلات. وبالتالي فلا فرق هناك بين السوق الوطنية وسوق المنطقة المعنية: ذلك أن لكل سكان المنطقة الحرية في أن يختاروا اقتناء أو بيع ما يريدون في أي بلد من بلدان المنطقة، دون أي تمييز من حيث السعر. وتبقى الفعالية التنافسية للمنتجين، هي المحدد الوحيد للمبادلات، داخل المنطقة. ويمكن تحليل اتحاد جمركي على أساس كونه مجرد عملية تعميم ونشر لاتفاقية تجارية. إنها، عموما، وليس اضطرارا، اتفاقية متعددة الأطراف، بمعنى أنها تضم أكثر من دولتين. وهي تستبطن، في الغالب، إلغاء الرسوم الجمركية بالنسبة لمجموع الأمتعة المتبادلة، أو على الأقل، بالنسبة للجزء الأكبر منها.
أما بالنسبة للعلاقات التجارية التي تربط الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي بالدول الأخرى، من "خارج" الاتحاد، فإن هناك نموذجين من الحلول:

- ففي منطقة للتبادل الحر، zone de libre-échange تحتفظ السلطات العمومية لكل بلد عضو، بالحرية في تحديد الرسوم الجمركية (وغيرها من القواعد الأخرى)، تجاه الواردات القادمة من بلدان أجنبية. ونجد أنفسنا هنا، مرة أخرى، أمام الصعوبة المتمثلة في معرفة ما إذا كانت عملية استيراد، يقوم بها أحد سكان بلد عضو، عملية قادمة من بلد عضو آخر، أم أنها قادمة، بشكل غير مباشر، وبعد تحويل محتمل طرأ عليها، قد يكون بالغ الأهمية أو قليلها، تم إجراؤه في بلد خارجي وغير عضو.
- أما في سوق مشتركةmarché commun، فهناك سعر خارجي موحد. بمعنى أن الرسوم الجمركية المفروضة على الأمتعة القادمة من خارج بلدان السوق المشتركة، فهي تخضع لسعر خارجي موحد، أيا كان البلد المنتمي للاتحاد الجمركي الذي يورد إليه. ويتم تحديد السعر، وإجراء المفاوضات المحتملة، المرتبطة بهذا التحديد، في مجموعة من الإطارات المؤسساتية المتنوعة؛ بحيث يمكن أن يكون هناك أجهزة مركزية، كما هو الشأن بالنسبة للاتحاد الأوروبي، كما يمكن اللجوء إلى مساطر غير ممركزة، تتمثل على سبيل المثال، في فتح مفاوضات بين سلطات البلدان الأعضاء، كلما دعت الضرورة إلى ذلك. كما يمكن

الاكتفاء باعتماد المعدلات المرجحة moyenne pondérée للرسوم الجمركية الوطنية المعمول بها قبل خلق الاتحاد الجمركي، كسعر خارجي موحد. كما يمكن وضع سعر جديد كليا. وعلى كل حال، فلا يمكن وضع قاعدة عقلانية، لتحديد هذا السعر الخارجي الموحد، وذلك لسبب بسيط، وهو أنه من غير الممكن إطلاقا، تحديد بنية تسعيرية "عقلانية".

قد نذهب إلى الاعتقاد بأن اتحادا جمركيا، أمر أفضل، على الدوام، مادام يشكل خطوة في اتجاه حرية التبادل العا لمي، التي نعرف جميعا إلى أي حد هي أفضل من الحمائية. ومع ذلك فلا يمكن اعتبار هذا الاقتراح، اقتراحا عاما بشكل كامل. فهناك، بالفعل، ما يسمى "تحويلات المسار "détournements de trafic ولكي نقف على مدلول هذه العبارة، تعالوا نتصور أن هناك ثلاثة بلدان في العالم (A) و(B) و(C). وأمام الغياب التام لأي وحدة جمركية، فقد فرض البلد (A) رسما جمركيا يعادل % 50على الواردات من القمح. وبحسب هذا المستوى من السعر، سيتمكن منتجو البلد (C) من أن يكونوا تنافسيين، على كل حال، و من أن يصدروا في اتجاه البلد (A)، الأمر الذي لا ينطبق على حال منتجي البلد (B) .

لنتصور الآن، أن اتحادا جمركيا تم إنشاؤه بين البلدين (A) و(B) . فالرسوم الجمركية المفروضة على واردات القمح، تصبح ملغاة حينما تكون مستقدمة من البلد (B)، وليس الأمر كذلك حينما تستقدم من البلد (C). وقد يستطيع منتجو البلد (B) إذا هم لم يحتسبوا الرسوم الجمركية، أن يبيعوا بسعر أقل من سعر البلد (C)، الذي تخضع منتوجاته لأداء نسبة 50في المئة من الرسوم الجمركية. وفي هذه الحالة، يصبح من تداعيات الاتحاد الجمركي، أن يحل محل منتجي البلد (C) منتجون أقل فعالية منهم، نسبيا.هناك إذن، عملية سوء توظيف لعوامل الإنتاج،على المستوى العالمي. فكلفة الاتحاد الجمركي، يتحملها أساسا، سكان البلد (C)، مادام الكسب المستخرج من التبادل الدولي، محجوب عنهم في هذا الوضع.

أما في ما يخص سكان البلد (A)، فإننا نجد لديهم الآثار المعتادة في كل عملية للتحرير التجاري، حيث يحقق مشترو القمح، كسبا من جراء الاتحاد الجمركي؛ غير أن بعض المنتجين، قد يتعرضون لمخاطرة تحمل منافسة شرسة من لدن منتجي البلد (B).

وعلى كل حال، فإن مصير سكان البلدان الثلاثة سيتوقف أيضا، على البنية الجمركية التي سيتم إقرارها من طرف أعضاء هذا الاتحاد الجمركي. ولنا أن نتساءل هنا، إن كان الاتحاد الأوروبي، في حال ما إذا تحول إلى كيان دولي أعظم، سيجد ما يمنعه من أن يصبح "القلعة الأوروبية المنيعة". أكيد أن التنظيم على مستوى مجموع الفضاء الأوروبي، من أجل خدمة مصالح خاصة، أصعب من

التنظيم على مستوى بلد من البلدان الأعضاء. ولكن هذا لا يمنع من أن يطور الاتحاد الأوروبي سياسة جماعية تجاه الخارج؛ ذلك أن بإمكان مصالح خاصة، أن تستمر في خلق الضغط على المستوى الوطني، كما كان شأنها دائما، في الوقت الذي تتفاوض فيه الحكومات الوطنية فيما بينها، على اعتبارها الممثلة لهذه المصالح الخاصة. هكذا يمكن لكل واحد أن يقبل طلبات الحماية الدقيقة الخصوصية، الصادرة عن الآخرين، ليتمكن من جعل طلباته الشخصية تقبل.

4- السوق الموحدة le marché unique

هل هناك، يا ترى، فرق بين "السوق المشتركة marché communوالسوق الموحدةmarché unique ؟ هذا السؤال، يكتسي أهمية عملية بالغة، إذا ما نحن رجعنا، مثلا، إلى تجربة المجموعة الاقتصادية الأوروبية communauté économique européene. فقد قيل آنذاك للأوروبيين، أنهم انتقلوا، ابتداءا من فاتح يناير 1993 إلى مرحلة جديدة من مسلسل الاندماج الاقتصادي، والمتعلقة بمرحلة اقامة سوق موحدة. فأي محتوى كان من الممكن أن يكون لمثل هذه السوق؟

لنأخذ بداية عمليات تنقل البضائع وتنقيلها بين دول الاتحاد الجمركي. فقد سبق أن رأينا في الفصل التاسع، كيف أن الاختلاف المحتمل، في نسب الضريبة على القيمة المضافة، بين البلدان، لا يمكن، على الإطلاق، أن يعتبر ذا أثر حمائي، لأنه اختلاف لا يغير الأسعار النسبية للأمتعة المنتجة في بلد ما، ولا نفس الأمتعة حينما تنتج في بلد آخر. ويظل الأمر على هذا النحو، سواء كانت النسب هي نفسها، بالنسبة لجميع المنتوجات داخل نفس البلد، أواختلفت. وقد استنتج من ذلك، أن" الحواجز الضريبية" غير موجودة داخل السوق المشتركة، وبالتالي، فليس هناك ما يبرر إخضاع نسب الضريبة على القيمة المضافة لعملية الانسجام. وأنه لا يهم أن يتم اختيار نظام، تسترجع بموجبه الضريبة على القيمة المضافة عند التصدير، أو أن يتم اختيار نظام ضريبي، لا تسترجع فيه. وإذا كان على"السوق الموحدة"، كما يزعمون ذلك، أن تتمثل في خلق الانسجام بين نسب الضريبة على القيمة المضافة، وبعض الضرائب الأخرى ـ بذريعة إلغاء "الحواجز الجمركية"ـ فإنه لن يستتبع أي تغيير بالنسبة "للسوق المشتركة"، المقامة من قبل، والتي تمثلت، من جهتها، في إلغاء حواجز ضريبية حقيقية، هي الحواجز الجمركية. وهكذا يمكننا القول، وفق هذا المعنى، أن السوق الموحدة كانت قد أقيمت، حتى قبل إقرارها بشكل قانوني (والتي لم تنته، حتى الآن على الأقل، إلى خلق الانسجام بسن نسب الضريبة على القيمة المضافة). ولكننا يمكن أن نعطي"للسوق الموحدة" مدلولا

آخر، وأن نفسرها على أنها اتفاق مبرم بين عدة أطراف، تقوم بمقتضاه عدة بلدان بإلغاء الحواجز، التي تقف في وجه المبادلات، بشكل جماعي، سواء تعلق الأمر بالمبادلات المتعلقة بالأمتعة، أو المبادلات المتعلقة بعوامل الإنتاج(حركية الأشخاص، و الرساميل، والمساطر القانونية الخ..) وبتعبير آخر، يمكن أن نعطي لمفهوم الحمائية، مساحة ممتدة في المعنى، تعرفه على أساس كونه مجموع الإجراءات، ذات الأصل العمومي، والرامية إلى إدخال المضايقات على العلاقات الإنسانية حينما تضطر هذه الأخيرة إلى تجاوز الحواجز، وذلك في الوقت الذي لا توجد فيه هذا المضايقات على مستوى الحدود. وبهذا تمثل المضايقات الممارسة على تحركات الأشخاص ـ الهجرة مثلا ـ شكلا خاصا من أشكال الحمائية، بحيث تتم حماية العاملين المحليين من منافسة العمال الأجانب؛ وحماية الثقافة الوطنية من منافسة الثقافات الأجنبية، وما إلى ذلك. ويمكن أن يشكل التقليص من هذه الأشكال الخاصة من الحمائية، والتي لا تهم مجال الأمتعة والخدمات، هدفا تسعى إلى تحقيقه البلدان الأعضاء في اتحاد اقتصادي ما.

وبالتالي، يمكن أن نتوافق على تخصيص عبارة "سوق موحدة" marché unique لهذه الفئة الخاصة من الاتحاد الاقتصادي (أو من المنطقة الحرة) التي قد لا يتواجد بداخلها سوق مشتركة للبضائع فحسب، ولكن أيضا "سوق مشتركة" للرساميل، ولليد العاملة، وللمعايير القضائية، وللعملات، وما إلا ذلك. وبهذا نجد أن "السوق الموحدة"، لا تضيف شيئا إلى"السوق المشتركة" للبضائع، إن هي اقتصرت فقط على التخفيف أو الإلغاء من المضايقات التي تتحملها مبادلات أخرى، غير المبادلات المرتبطة بالبضائع.

ولقد سبق لنا أن عرفنا، فعلا، الحمائية، بشكل عام، على أنها الحالة التي تستعمل فيها الدولة سلطتها الاحتكاراتية في الإكراه، داخل الحدود الوطنية، وذلك من أجل فرض أشكال من التمييز بين الأفراد، بحسب ما إن كانت أنشطتهم، قد تمت داخل التراب الوطني أو على تراب آخر غيره. ومن وجهة النظر هذه، يمكننا القول إن الحمائية تأخذ مظهر العلاقة التجارية ذات الطابع المغرق في الوطنية المتطرفة. وتشكل الرسوم الجمركية، نموذجا دالا عليها، اعتبارا لكونها لا تفرض على متاع يتم إنتاجه داخل البلد. وتدخل أيضا ضمن فئة الحمائية، عملية مراقبة سعر العملات. بحيث يتم إجراء عمليات البيع والشراء للعملات، بكامل الحرية داخل الحدود الوطنية، بينما تخضع هذه العمليات للمنع والتقليص، والمراقبة ، حينما يتم إقحام مواطن منتج لبلد آخر في العملية.

والواقع، أن هناك، في أغلب الدول، قائمة كبيرة جدا من الإجراءات ذات النفس "الوطني المتطرف". وهكذا نجد أن البرلمان، في عصرنا الحاضر، يتوفر عموما على

احتكار في وضع القوانين، ولاحق لأحد في أن "يستورد" قانونا أجنبيا (فمواطنان فرنسيان، مثلا، لا يمكنهما أن يعقدا قران الزواج بينهما، إلا في ظل القانون الفرنسي). ألا يمكن، والحالة هذه، أن نقول أن الأمر يتعلق بإجراء قانوني حمائي؟
إن منتج القوانين في فرنسا، يتوفر على احتكار مطلق في إنتاج القانون. وهو يحظى بالحماية من المنافسة التي يمكن يتعرض لها من طرف منتجي القانون الأجانب، في حال ما إذا أقدموا على إنتاج معايير قانونية أكثر فعالية، تحظى بالقبول من طرف المواطنين.

فنحن نرى إذن، إلى أي حد هي ممتدة، حدود رقعة تطبيق الحمائية، بما لا يمكن أن يتصور لنا على بال، في الوهلة الأولى. ونحن نرى أيضا أن الحقول المشرعة لمن يرغبون في أن يحققوا " سوقا موحدة" حقيقية، إنما هي حقول لا حدود لها.

ومع ذلك، فمن الأنسب العمل على تفادي خطأ ثقافي، غالبا ما يتم الوقوع فيه، في عصرنا الحاضر، ألا وهو الخطأ المتمثل في الاعتقاد بأن "تطور المنافسة والاندماج الاقتصادي، يستتبعان بالضرورة، خلق التجانس في شروط المنافسة" ولأجل ذلك، سنعمل على دراسة ماذا يحدث في الحالة التي يكون فيها تحرير المبادلات التجارية حاضرا، على سبيل المثال. فمن خلال حذف الرسوم الجمركية المفروضة على البضائع مثلا، لاتسعى سلطات البلدان الأعضاء، إلى إحلال منتج وحيد، محل المنتجين المتواجدين في كل رقعة ترابية. إنما هم يكتفون فقط، و هم في ذلك على حق، بإعادة الاعتبار لحرية ألغيت، بعد أن كان معمولا بها من قبل، وهي حرية تبادل المنتوجات. وهذا ما يمكن من المنافسة، وما يمكن الاندماج الاقتصادي، بحيث أن توطين الأنشطة المنتجة، لا يؤثر على اختيارات الطالبين أو على قرارات المنتجين. وكما سبق أن رأينا، فإن هذه المنافسة، إنما تحث كل منتج، تدقيقا، على أن يتفوق على منافسيه، وأن يتميز عنهم. وبالتالي فإنه يبدو، من قبيل البلادة، السعي إلى "خلق التجانس في شروط وظروف المنافسة"، أو في شروط وظروف الإنتاج، مادام أن ما يبرر التبادل، إنما هو كون ظروف وشروط الإنتاج مختلفة أصلا.
فعندما تكون حرية المبادلات حاضرة، فإن سعر نفس المنتوج، يتجه بفعل المنافسة، لأن يكون هو نفس السعر، في مختلف البلدان (مع الأخذ في الاعتبار طبعا، سعر العملات، وتكلفات النقل). إلا أنه قد يكون من المحتمل جدا، أن لا تكون بنية التكلفات، هي نفس البنية في جميع البلدان. وهكذا نجد أن منتجي بلدين، في كثير من الأحيان لا يجدون أنفسهم في حالة تنافس بخصوص نفس المنتوج، بمعنى أنهم يقترحون نفس السعر لنفس المنتوج، في حين أنهم يتواجدون في ظروف وشروط إنتاجية مختلفة. وكمثال على هذا، نأخذ حالة منتج

"هولاندي"، ينتج الطماطم داخل بيوت مغطاة. إنه يستطيع أن ينافس منتج "اسباني" يستفيد من الطاقة الشمسية بالمجان. ولنا أن نعدد الأمثلة إلى ما لا نهاية، لحالات تكون فيها الأجور في بلد، أكثر ارتفاعا منها في بلد آخر، ومع ذلك فإن هذا الإرتفاع، لا يمنع منتوجا من أن يكون تنافسيا، بفضل استعمال تكنولوجيات أكثر فاعلية.
ذلك أن حرية التصرف والاجتهاد الذي تمنحه المنافسة، تمكن فعلا، من الوصول إلى مثل هذه النتيجة، التي تجعل منتجين متواجدين في ظل ظروف إنتاجية مختلفة، قادرين على إنتاج أسعار متماثلة! وإنما يصبح هذا ممكنا، بفضل المقاولين، الذين هم، متحفزون باستمرار، للبحث عن أفضل التركيبات الإنتاجية، اعتبارا لمحيطهم الخاص، وذلك حتى يكونوا، على الأقل، في نفس مستوى فعالية منافسيهم.

في ظل مثل هذه الظروف، يصبح من البلادة، السعي إلى"خلق الانسجام في ظروف المنافسة"، بالشكل الذي يمكن منتجي بلد أو منطقة جغرافية ما، أن تنتج في ظل نفس الظروف تماما، بمعنى بواسطة نفس بنية التكلفات. وبهذا، يصير من غير المعقول القول بأن منتج الطماطم الهولاندي "معرض للغبن"defavorisé بالقياس مع منافسه الإسباني، وأنه من الأليق أن "تتم المساواة في ظروف الاستفادة من الشمس" بإجبار المنتجين الإسبان، مثلا، على تقليص عدد ساعة الاستفادة من الشمس بوضع أغطية واقية فوق أغراس الطماطم عندهم، لمدة ساعة كل يوم. ومع ذلك فإن ما ترمي إليه جميع المقترحات الرامية إلى "خلق انسجام في ظروف المنافسة"، لا تقل بلادة، عن هذا الذي رأيناه. فأي فرق، يا ترى، يمكن أن نلمسه، بالفعل، بين خلق الانسجام في ظروف الاستفادة من الشمس، وبين خلق الانسجام في ظروف النقل، أو في الشروط الضريبية؟ والنظام الضريبي، يشكل، بالفعل، أحد عناصر المناخ المقاولاتي من بين عناصر أخرى عديدة. وهم بالتالي، في حاجة إلى أن يتلاءموا معه، شأنهم في ذلك، شأن تلاؤمهم مع اختلاف الظروف المناخية، أو طبيعة الساكنة، أو قانون الشركات.

هناك إذن تمثلان اثنان مختلفان "للسوق الموحدة". أحدهما يرى أن على السوق المشتركة، أن تستكمل بسياسات مشتركة، وبجهود ممركزة، من أجل خلق حالة الانسجام إلخ.. ويذهب التمثل الثاني، وهو الذي نميل إليه، إلى الاعتقاد بأنه يكفي أن نعيد إلى الناس، في أكبر عدد من المجالات الممكنة، حريتهم في التعاقد، التي سلبت منهم، من طرف سياسات تمتح من روح الوطنية المتطرفة.
فأي مصير سيكون"للسوق الموحدة" الأوروبية، في السنوات القادمة؟ من

الصعب الجواب على هذا السؤال، على اعتبار أن هناك مواجهة جارية بين التمثلين السالفي الذكر. ومما لا جدال فيه، أن هناك تيارات وقرارت مؤيدة لعوامل الإنتاج ولحرية المنافسة على امتداد التراب الأوروبي، ويمكن أن نسجل بارتياح، من هذا المنظور، أن يتم قبول مبدأ "الاعتراف المتبادل للمعايير". وهو ما يعني أن معايير الإنتاج المعترف بها في بلد ما، لا يمكن وضعها موضع سؤال، حينما يتم تصدير منتوج في تجاه بلد آخر من بلدان الاتحاد الأوروبي، مما يترتب عليه إقرار نوع من "السوق المشتركة للمعايير". إلا أن هناك أيضا، تيارات مناهضة للمنافسة داخل الاتحاد الأوروبي، ولعلها الأكثر عددا، كما يشهد بذلك المسلسل المتواصل لإقرار السياسات المشتركة، والجهود الرامية إلى تعزيز خلق الانسجام الضريبي والقانوني، وأيضا إقرار عملة موحدة داخل أوروبا.

الفصل الثالث عشر

محطات تاريخية

الحمائية، تعبير لسلطة الإكراه الممارسة من طرف الدولة، ولتوظيف هذه السلطة من طرف مصالح خاصة يرغب أصحاب الدولة في تمتيعهم بامتيازها. وطبيعي إذن، إن لم يكن بديهيا، أن تكون الحمائية قد وجدت على الدوام، بالموازاة مع وجود الدولة. ونحن في هذا الفصل، لا نسعى بالطبع، إلى استعراض تاريخ الحمائية بأكمله، بل إننا سنكتفي فقط بالتذكير ببعض الخطوط العريضة منه.

1- من العصور القديمة إلى العصر الحديث

ظلت السلطات السياسية منذ أقدم العصور، تحاول أن تمارس مراقبتها، وتنشر حمايتها على اقتصاد البلاد، الذي غالبا ما كان يتماهى مع ممتلكاتهم الخاصة ـ ضد المنافسين الأجانب. فقد عرفت كل من روما واليونان منذ ذلك العصر، الرسوم الجمركية. كما عرف العالم في العصور القديمة، تطور بعض جزر الحرية، والتي كانت من بينها، "أثينا"بمينائها الشهير، بيريPirée الذي كان يشكل مستودعا للبضائع القادمة من سائر بلاد العالم. وسنرى كيف ستعمل بعض المعارض القروسطية، والتي من بينها معارض "شامباني"،على الاضطلاع بدور التحرير، إلا أن من كانوا يتوفرون على الكفاءات المقاولاتية، القادرة على جعل هذا الأمر ممكنا، من بين التجار، ظلوا آنذاك فئة مهمشة .

هناك عاملان اثنان، ساهما في الحد من الحمائية آنذاك. أولهما، أن السلطات السياسية، لم تكن تتوفر على ما يكفي من الوسائل، لحماية الأنشطة التي يقوم بها السكان، وخصوصا منهم التجار. مما جعل التهريب يزدهر تبعا لذلك. وفي مقابل هذا، استتبعت محدودية القدرات لدى السلطات العمومية عجز هذه الأخيرة عن ضمان الحماية للتجار. بل، إن الأمر لم يقف عند هذا الحد، وإنما اضطر القوافل التجارية، إلى أن تلجأ إلى التسلح، معطية بذلك، مثالا تاريخيا وحيا، عن الرأسمالية الفوضوية anarcho-capitalisme ثم ما فتىء الأمراء، أن أدركوا أن بإمكانهم أن يجنوا فوائد جمة من هذا الازدهار، الذي ينتج عن التجارة. مما أدى بالظاهرة التجارية إلى أن تعرف أوجها في التوسع، عند نهاية القرون الوسطى، مع ما يسمى بالمدن ـ الدول cités-Etats في إيطاليا.

2- العصر الحديث

انطلاقا من عصر النهضة، تغير عنصران من عناصر المشهد. أولهما، أنه، إذا كان من شأن توحيد المجالات الترابية أن يقلص من الحمائية، ومن سائر العراقل الأخرى التي تواجه التجارة؛ فإن تضخيم سلطة الدول المركزية أخذت تلعب دورا معاكسا تماما؛ ذلك أن قدرتها على مراقبة التجارة وعرقلتها بشكل فعلي، سارت على منحى تصاعدي مستمر. وثانيهما، أن التبريرات"الاقتصادية" لفائدة الحمائية أخذت في التطور، بحيث أصبح التدخل، انطلاقا من الآن، إجراء يتم باسم"المصلحة الوطنية".

ويمكن أن يكون هذا المسلسل مصحوبا، أيضا، بتصاعد في السلطة السياسية لدى المنتجين، وخصوصا لدى التجار. فغالبا ما تخول لهم الدول احتكارات في مجال التجارة الخارجية.

وبالتالي، نجد أن الحمائية الحديثة قد غيرت وجهها. إذ أصبحت أكثر تنظيما، وأكثر جنوحا إلى الطابع الرسمي. وبمعنى من المعاني نقول أنها أصبحت أكثر فعالية، ومتعددة الأشكال، على كل حال. كما أن الرسوم الجمركية، التي ظلت تشكل، على الدوام، مصادر مهمة للموارد بالنسبة للدولة، أخذت تترك مكانها للحصيصاتquotasأولإجراءات المنع التي تضرب مختلف عمليات التصدير والاستيراد. وبذلك أصبحت التجارة مظهرا آخر من مظاهر المخاصمةrivalité والمحاربة بين الدول.

ظهرت الحمائية قوية، بشكل خاص، في المجر، وأيضا في فرنسا، مع الحركة التوجيهية الميركانتيلية، التي قادها كولبيرColbert. فقد سادت في جميع أنحاء أوروبا تقريبا، وبالرغم من أنها كانت غير واضحة المعالم في بريطانيا، إلا أن أبرز خصائصها المميزة في ذلك العصر قد تشكلت مع ذلك بهذا البلد. وانطلاقا من نهاية القرن الخامس عشر، بدأت عمليات المنع تضرب واردات عدد كبير من المنتوجات المصنعة، ومن ضمنها الأصواف. وابتداء من القرن السابع عشر، أخذت مصانع الحرير الفرنسية تتأثر بدورها. ومس المنع أيضا الصادرات من المواد الألية ومن الآلات، كما طال أيضا، هجرة الصناع التقليديين. وقد عمدت الملكة "إليزابيت" البريطانية، إلى فرض حمل قبعات من صوف، مصنوعة في انجلترا، أيام الأحد والأعياد. وفي سنة 1666، شرع البرلمان في فرض عقوبة مالية على كل من يدفن ميتا يكون كفنه مصنوعا من غير مادة الصوف. وبمقتضى ساريان مفعول القوانين الجارية على الحبوب corn lawsتم منع تصدير الحبوب، إلا في حالات انخفاض الأسعار. وعلى عكس ذلك، لا يسمح باستيراد الحبوب إلا في حالات الخصاص. كما كان من آثار قوانين الملاحة البحرية، المعتمدة في القرن السابع عشر، أن أجبرت الموردين،على استعمال البواخر الإنجليزية. وإذا

كانت تقوية السلطة المركزية في البلدان الأوروبية الكبرى، قد يسرت إقرار سياسات حمائية، فإنها مكنت أيضا من جعل الحواجز الجمركية تختفي، من قبيل الأداءات عند الدخول، أو الامتيازات المخصصة للمجموعات الإنتاجية، والتي كانت تكبح تطورالمبادلات بشكل قوي جدا. ويرى مانكور أولصون Mancur Olson أن هذا الأمر كان صحيحا، بشكل خاص، في بريطانيا العظمى، إبان القرن الثامن عشر. وهذا ما قد يشرح، من بين ما يشرح، أن تكون الثروة الصناعية قد بدأت في هذا البلد تدقيقا.

3- من القرن التاسع عشر إلى بداية الحرب العالمية الأولى

بعد سلسلة المؤاخذات التي تعرضت إليها الحمائية، منذ القرن الثامن عشر، أخذت خلال القرن التاسع عشر، في تسجيل التراجع البين. وظلت بريطانيا تشكل نموذجا للتبادل الحر، بعد أن تخلت عن القانون المفروض على الحبوبcorn laws سنة 1845، قبل أن تتبع ذلك، في السنوات الموالية، بأغلب الأسعار الأخرى، معلنة بهذا، عن اعتمادها، بشكل أحادي الجانب، منهج التبادل الحر. ومن المفيد هنا، أن نسجل أن هذا التحرر الهائل، جاء بشكل خاص، نتيجة للجهود المبذولة من طرف رشارد كوبدنRichard Cobden فقد نظم هذا الأخير، حملة "تسويقية" حقيقية وواسعة ليشرح لكل فئة من فئات المواطنين، سواء كانوا عمالا، أو مقاولين، أوأرباب بيوت، مدى ما قد يجنونه من وراء التبادل الحر. ويوضح هذا المثال، بما لا يدع مجالا للريبة، أن الضغوط الممارسة من طرف أصحاب المصالح الخاصة، ليست وحدها ما يؤثر، بل إن للرأي العام دورا هاما، يمكن أن يلعبه في تحديد درجة حدة الطابع الحمائي، الذي تأخذه سياسة من السياسات.
خلال سنوات 1860، انتشرت حركة التبادل الحر، داخل أوروبا، بشكل واسع، خصوصا على إثر التوقيع على العديد من المعاهدات، وتعميم "بند الدولة الأكثر امتيازا". أما في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن توجه القرن التاسع عشر نحو التبادل الحر، لم يكن مؤكدا بشكل دقيق. صحيح أن السعر المتوسط، الذي كان قد وصل سنة 1830 إلى % 60 قد تراجع إلى حدود % 20 سنة 1860. ولكنه ما فتىء أن استعاد خطه التصاعدي، مع اندلاع الحرب الأهلية، ليظل السعر الأمريكي المتوسط مستقرا في حدود في حدود 45 في المائة، انطلاقا من سنوات 1860 و إلى حدود سنة 1910.

كان عهد التبادل الحر في أوروبا قصير الأمد. فمع إطلالة سنة 1879قام بيسمارك Bismark برفع الأسعار في ألمانيا، وحذت الحكومة الفرنسية هذا الحذو سنة 1892، مع اعتمادها ما يسمى بأسعار ميلين،tarifs Méline نسبة لاسم وزير الفلاحة آنذاك. ويرجع الفضل إلى هذا العصر، في كون التاريخ قد حافظ لنا على

نموذج من نماذج جرأة الحكومات في الإقدام على إغلاق حدودها في وجه التجارة؛ ذلك أن الحكومة الألمانية، سعيا منها إلى منع استيراد الأبقار السويسرية، دون أن يؤثر منعها هذا على الأبقار الدانماركية، ودون أن يتسبب فعلها هذا في اتهامها بالتمييز المناقض لمقتضيات بند الدولة الأكثر امتيازا، سنت قانونا سنة 1902، يفرض بموجبه سعر على الأبقار السمراء التي يتخذ لها كمراع، أراض تقع على ارتفاع ، يصل إلى 300 متر، فوق مستوى البحر،على الأقل، وتقضي ، شهرا على الأقل، كل فصل صيف، على علو لا يقل عن 800 متر. ومع نهاية القرن التاسع عشر استعرت نار الحرب التجارية.

4- القرن العشرون، ما قبل الحرب العالمية الثانية

إلى حدود حلول الأزمة الكبرى لسنوات 1930، ظل مسار الحمائية يسير في خط تصاعدي. ولم تفلح سائر السياسات المعتمدة للخروج من هذه الأزمة، في أن تغير من حدتها. ذلك أن الحكومات، آنذاك، عوض أن تبحث عن تحقيق الازدهارعن طريق التبادل، لجأت إلى تقوية سياساتها الحمائية. وكانت ذريعتها التبريرية لذلك هي بالطبع، التشغيل. فاعتبارا لما كانت عليه نسبة البطالة من ارتفاع، كان يبدو آنذاك، أن القيام بالإنتاج داخليا، أفضل من اللجوء إلى الاستيراد من الخارج. إلا أن هذا التبرير، كما رأينا من قبل، في الفصل العاشر، تبرير خاطئ. ذلك أن الحمائية، لم يكن بمقدورها أن تفرز الدواء المعالج للأسباب المؤدية إلى هذه الأزمة، وخصوصا منها الاختيارات السيئة للاستثمار، الناتجة عن سياسة نقدية، وعن سياسة مفرطة في التوسع، للقروض طبقت خلال سنوات 1920، وكذلك عن كون الأجور كانت قد عرفت انحدارا أقل من مستوى انحدار أسعار البيع، خلال فترة اعتماد السياسة النقدية التضيقية، وهو الأمر الذي وضع المقاولات في مأزق.

و غير خاف أن الحمائية المعممة، أدت إلى التقليص من المبادلات، وإلى إطالة أمد الأزمة الاقتصادية. صحيح أن بعض المحاولات، كانت قدتمت قبل الحرب العالمية الثانية، من أجل تخفيض الرسوم الجمركية، والتخفيف من المنع المضروب على الكميات المتعامل بها، ولكنها ظلت محاولات محتشمة.

5- ما بعد الحرب العالمية ا لثانية

مما لا شك فيه، أن الدروس المستخلصة من مرحلة ما قبل الحرب العالمية، كانت قد أتت أكلها. لقد انتبه الناس إلى أن مختلف البلدان أتعبت نفسها، البلد تلو الآخر، في التمادي في الرفع من حواجزها الحمائية، كلما اضطروا إلى الرد على رفع للحواجز، مطبق من قبل بلد آخر. ففترة ما بعد الحرب إذن، كانت مطبوعة

بالجهود المنسقة من أجل تحرير المبادلات. وكما أشرنا إلى ذلك من قبل، فإن كلا من الاندماج التجاري الأوروبي (ضمن الاتحاد الأوروبي الاقتصادي communauté économique européen، وأيضا ضمن الجمعية الأوروبية للتبادل الحر)، وكذا نظام المفاوضات المتعددة الأطراف، التي جرت في إطار الاتفاق العام حول الرسوم الجمركية و التجارةGATT، تشكلان معا، الوجهين الأكثر بروزا للإشهاد على ذلك.

لم يكن اتفاق" الكاط"GATT يتوفر من حيث المبدإ، على الطابع المستديم لمنظمة عالمية، ومع ذلك، فبفضل تمديد هذا الاتفاق، وبفضل وضع سائر المفاوضات التجارية المتعاقبة تحت إشرافه، تمكنت حركة التحرير التجاري العالمية، من أن تحقق تطورا هائلا، خلال الأطوار التفاوضية السبعة الكبرى، والتي كان البعض منها يستغرق أحيانا، عدة سنوات. وهكذا، تم التوصل، على إثر مفاوضات جرت في إطار ما يسمى بجولة طوكيوTokyo Round (والتي بدأت بطوكيو سنة 1973 وانتهت سنة 1978)، إلى إقرار نسبة للرسوم الجمركية، المفروضة على الواردات الصناعية للدول الكبرى 17، المنتمية لOCDE والمتمتعة ببند الدولة الأكثر امتيازا، في حدود % 4.5 كمعدل.

ومن جانب آخر، وفي تجاوز لقواعد "الكاط" GATT المتعلقة بالمساواة في التعامل مع البلدان، رأينا كيف بدأ يتطور"نظام الأفضليات المعمم" يتطور. وهذا النظام، جاء نتيجة اتفاق متفاوض بشأنه، جرى سنة 1968، في إطار "مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتقدم"، (CNUCED)، والرامي إلى تخصيص تعامل تفضيلي للواردات القادمة من البلدان الأقل تقدما، وذلك قياسا على ما يتم التعامل به مع باقي البلدان الأخرى. وقد وضع الاتحاد الأوروبي من جهته، مسطرة على نفس هذه الشاكلة.

ولكننا بالموازاة مع هذا، لاحظنا وجود مسارين متعاكسين للتطور:

ـ هناك أولا، تعزيز وتقوية لبعض الإجراءات الحمائية، ذات الخصوصية المدققة. وهو ما جعل تجارة النسيج، إلى حدود سنة 2005 (2008 بالنسبة للصين) موضوع "اتفاقية متعددة الألياف" Accord multifibres متفاوض بشأنها داخل"الكاط"، ولكن في انحياز عن القواعد المعتمدة من طرفها. وتفضي هذه الاتفاقية إلى إقرار كميات محدودة، تفرضها الدول الأكثر تقدما على الاستيرادات من منتوجات النسيج، القادمة من الدول الأقل تقدما (وذلك تحت ذريعة الحد من الواردات القادمة من الدول ذات الكلفة المنخفضة. وهو التبرير الذي سبق أن تعرضنا له سابقا في الفصل العاشر).

ـ ثانيا، نجد أن الحكومات عملت على تطوير سياسات للحماية غير المباشرة،

قصد تعويض ما يفقدونه من استقلالية، جراء استعمالهم للآليات الحمائية التقليدية. وهذا ما جعل "السياسة الصناعية" تعرف تطورا هائلا، خلال هذه الفترة، كما رأينا ذلك من قبل.

خاصية أخرى، من خاصيات الحمائية الحديثة، تتمثل في الأهمية التي يعطيها للقطاع الفلاحي. وقد نرى في هذا، بطبيعة الحال، تأثيرا للمكانة القوية التي تحظى بها مجموعات الضغط المنتسبة لهذا القطاع. وعلى كل حال، فإن القطاع الفلاحي هو الذي شكل حجر العثرة في المفاوضات الأخيرة "للكاط" المعروفة بـ "جولة أوروغواي" (وهي التي بدأت سنة 1986 بمدينة بونطا ديل إيسطي Punta del Este، بالأوروغواي، وانتهت سنة 1993، وضمت 123 بلدا) وقد حاولت الولايات المتحدة الأمريكية، التي كانت قد خفضت بـ % 25 من مبالغ الدعم التي تقدمها لقطاع الفلاحة، مابين 1991 و1996، أن تحصل بالموازاة على تحرير مماثل من طرف دول المجموعة الأوروبية الاقتصادية.

وما أن أوشكت عملية تحرير مبادلات المنتوجات الصناعية، على الإكتمال، حتى حول مفاوضو "الكاط" اهتمامهم إلى ملفات أخرى، وبشكل أخص إلى تحرير المبادلات في قطاع الخدمات، والاعتراف بالملكية الفكرية وبالتقليص من الحواجز غير التسعيرية للمبادلات، وبالإجراءات المضادة للتخفيض التمييزي للسعر، وبالاستثمار الدولي. غير أنه يمكن القول بأن المبادلات الدولية للسلع، إنما عرفت ما عرفته من ارتفاع قدر بـ% 6 كمعدل سنوي، خلال النصف الثاني من القرن العشرين، بفضل الإجراءلت التحريرية المعتمدة.

6- نقاشات حول موضوع " العولمة"

مما لا مراء فيه، أن أكبر ما حصل من تطور في اتجاه تحرير المبادلات، إنما حدث منذ الحرب العالمية الثانية. وهو ما يفسر كون" العولمة" أصبحت موضوعا محوريا في النقاشات الجارية حاليا، سواء كانت هذه العولمة، محط قبول، أو كانت محط رفض وتوجس. ومن اللازم أن يكون واضحا الآن، وبعد أن ما قدمناه من تحليلات سابقة، أن العولمة أمر مرغوب فيه، مادامت تعني فيما تعنيه، إلغاء الحواجز التي تعترض طريق المبادلات، ومادام التبادل والمنافسة يجلبان الربح لطرفي عملية التبادل، على السواء. إلا أن هذه المبادئ، لا تحظى بما يكفي من المعرفة، ومن الإدراك الحقيقيين. مما يدفع، في كثير من الأحيان، إلى تحميل هذه العولمة ويلات، قد نجد منشأها بعيدا كل البعد عنها. كما أنه من الواضح أيضا، أن العولمة تتعرض للعداء، من طرف أولئك الذين استفادوا مما خولتهم الحماية من استفادة. ولعل هذا ما يجرنا إلى أن نطرح على أنفسنا التساؤل الجوهري

التالي: هل من المشروع أخلاقيا، أن نقوم بمنع شخصين يقطنان ترابين وطنيين مختلفين، من أن يبرما تعاقدا حرا، يضمن لهما معا، مصلحة كبرى؟

فبغض النظرعن التعارض التقليدي، بين حماة الحمائية، ودعاة حرية المبادلات، نجد في عصرنا الحاضر، مواجهة بين مقاربتين للبيرالية: ذلك أن البعض يرى أن تحرير المبادلات يجب أن يتم على مستوى العالم؟ بينما يرى الآخرون، أنها يجب أن تقتصر أساسا، على المجموعات الجهوية. كما أن هناك، من جهة أخرى، تعارضا بين أولئك الذين يرون في المنافسة الحرة، أحسن آلية للتقنين، إن على المستوى العالمي، أو على المستوى الجهوي، وبين أولئك الذين يرون بأن الأسواق يجب أن تكون" منظمة"، وأن المسلسلات السياسية، هي من يتعهد بضبط الأسواق قانونيا.

وهكذا نرى، في ذات الوقت، تطورا في عملية تعداد وتطوير التوافقات الجهوية، (من قبيل الاتحاد الأوروبي أو تجمع كلا من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك ALENA)، كما نرى أيضا متابعة لبذل الجهود من أجل تحقيق التحرير على المستوى العالمي. ويمكن القول إن هذه العملية الأخيرة قد احتضنت من طرف المنظمة العالمية للتجارة، التي حلت محل "الكاط" سنة 1995. وتتضمن هذه المنظمة العالمية التي يوجد مقر كتابتها العامة بجنيف، 160 عضوا يمثلون % 97 من التجارة العالمية. وجرت العادة أن تتخذ هذه المنظمة قراراتها بتوافق بين ممثلي الدول الأعضاء.

ويتمثل الدور المنوط بالمنظمة العالمية للتجارة، في الوصول إلى توقيع اتفاقيات متعددة الأطراف بخصوص التجارة، والقيام بدور التحكيم في حال حدوث نزاعات بخصوص التأويلات المتباينة أو بخصوص عدم احترام الاتفاقيات الموقعة. فمنذ سنوات ليست بالبعيدة، تم التوقيع على اتفاقيات تهم تحرير الخدمات في قطاع التواصل اللاسلكي، وفي قطاع المنتوجات المرتبطة بتكنولوجيات الإعلام، وكذا بخصوص الخدمات المالية، (التي من أجلها تغطي الاتفاقية المبرمة% 95 من المبادلات المرتبطة بالأبناك والتأمينات والمعلومة المالية). وقد قام مؤتمر الدوحة، بقطر، بإطلاق مفاوضات، في دجنبر من سنة 2001، بخصوص قطاعي الفلاحة والخدمات، وكذا حول القضايا غير المرتبطة بالتسعير (من قبيل الاستثمار، والملكية الفكرية، وسياسات المنافسة، و الاجراءات القمينة بالحد من التمييز السعري بالخفض.) وكان من المفروض أن تستمر هذه الدورة من المفاوضات، التي كان من المرتقب أن تعمل بشكل خاص، على تسيير ولوج البلدان السائرة في طريق النمو، إلى أسواق البلدان الأكثر تقدما. إلا أن ما لوحظ عليها من تعثر وفشل سنة 2006، خصوصا بسبب الاتفاقيات المتعلقة بالمبادلات، الخاصة بالمنتوجات الفلاحية،عجل بتوقيفها. ومع ذلك فلا

زالت بعض المفاوضات المتعلقة ببعض النقط المدرجة في برنامج الدوحة، مستمرة بشكل أقرب إلى أن يكون غير نظامي. وبالموازاة مع هذا، أخذت تظهر إلى الوجود مبادرات أكثر محدودية، من الناحية الجغرافية، لأسباب قد تعود إلى الفشل النسبي الذي عرفته المفاوضات المتعددة الأطراف. وهذا كان حال مشروع خلق منطقة للتبادل الحر بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي، وهذا كان أيضا حال المفاوضات التي جرت بين حوالي خمسين دولة، من خارج المنظمة العالمية للتجارة حول تحرير الخدمات (Trade in Services AgreementTISA).

إن الفوارق والتباعدات بين اهتمامات الدول، تظل كبيرة، فبعض الدول النامية ترغب في مناقشة قضايا البيئة، والأمن الغذائي، والمعايير الاجتماعية؛ بينما ترغب بعض الدول السائرة في طريق النمو، ومعها الدول الثماني عشر المنضوية تحت لواء "مجموعة كيرنز".groupe de Cairns(وهم كبار مصدري المنتوجات الفلاحية، مثل الأرجنتين، واستراليا والبرازيل وكندا) في أن تفتح في وجوههم، بشكل أكبر، الأسواق الفلاحية التابعة للدول الأكثر تقدما، وهم يرغبون أيضا في إنهاء المساعدات المقدمة إلى أنشطتهم الفلاحية. إلا أن الدول المتقدمة ترفض مناقشة مواضييع من مثل المعايير الاجتماعية أوالبيئية. أما فيما يخص فرنسا، فإنها اعترضت على المنافسة في المجال الثقافي (وذلك باسم الاستثناء الثقافي الفرنسي) فهي تجعل من ذلك عرقلة كبرى في طريق المفاوضات التي تهم جهة للتبادل الحر بين الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. إلا أن الاعتراف المتبادل للمعايير، وتبادل المنتوجات الفلاحية، والولوج إلى الأسواق العمومية، تشكل كلها، بالاضافة إلى مواضيع أخرى، أحجارا معثرة في مسار هذه المفاوضات البالغة الأهمية.

أي شيء يدفعنا لأن نجمع، بين دفتي مؤلف واحد، بين موضوع المنافسة، وموضوع حرية المبادلات؟ إن لهذا الجمع في اعتقادنا، أكثر من مبرر . ذلك أننا من جهة، أمام مفهومين محوريين لعملية إدراك حقيقة اشتغال المجتمعات الإنسانية، ثم، إننا من جهة أخرى، أمام مفهومين مرتبطين فيما بينهما ارتباطا قويا. بل إننا قد نذهب إلى حد الاعتقاد، كما سنرى ذلك، في ما بعد، بأنه من المستحيل أن نستبطن حقيقة ماهية المنافسة، إذا نحن لم نرجع، في سبيل ذلك، إلى مفهوم الحرية . ومن ثمة ، يمكن اعتبار حرية المبادلات، بمثابة توسيع لدائرة ممارسة المنافسة ومجالها. لذلك، فنحن نرى، أنه بالرغم من كون المفهومين يشكلان جزئين منفصلين، داخل مؤلفنا هذا، إلا أن هناك استمرارية فعلية وحقيقية في تحليل هاتين الظاهرتين مما يجعل من المستحيل، فهم أحد الجزأين، دون الإحالة على الجزء الآخر فسواء تعلق الأمر بالمنافسة، أو تعلق بحرية المبادلات، فكلاهما يعرفان تداولا كبيرا. كما أنهما يتعرضان، في ذات الوقت، إلى انتقادات شديدة، و يثيران تخوفات مستمرة، سنعمل جاهدين، في هذا الكتاب، على تبديدها وكشف حقيقتها . وإننا نأمل أن نتجاوز مجرد التفكير في هذين الظاهرتين، للوصول إلى المساهمة في تقديم أجوبة مقنعة، على الإشكالات الكبيرة التي تطبع حياتنا العملية.

باسكال سالان



المركز العلمي العربي للأبحاث و الدراسات الإنسانية
رقم 04 الطابق الثاني ، شارع أبو عنان ، الرباط
الهاتف : 971 707 537 212+

الغلاف : أناس السيتـي

الثمن 50 : درهم



Dépôt Légal : 2019MO3687
ISBN : 978-9920-38-193-2